

PRESENTACIÓN CORPORATIVA

2T 2017

EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDAD »



Este documento puede contener declaraciones de revelaciones futuras relacionadas con Grupo SURA, SURA Aseguramiento, Tendencias y Riesgos (Suramericana S.A), SURA Asset Management y sus respectivas filiales, las cuales han sido realizadas bajo supuestos y estimaciones de la administración de la Compañía.

Para una mejor ilustración y toma de decisiones las cifras son administrativas y no contables, por tal razón pueden diferir de las presentadas por entidades oficiales. Grupo de Inversiones Suramericana no asume obligación alguna de actualizar o corregir la información contenida en esta presentación.

Todas las cifras en USD son convertidas a una tasa de cambio de 3,050.43 COP/USD (al cierre de junio 30, 2017) solo con el fin de re expresión.

ASPECTOS DESTACADOS »

01

Grupo de servicios financieros
líder en Latam

02

Diversificación geográfica y
de industria

03

Gran base de clientes en
mercados atractivos, centrados
en relaciones de largo plazo

04

Reconocimiento de marca

05

Equipo directivo
experimentado

06

Altos estándares de
gobierno corporativo



COP 22.9 bn
Market Cap

47 millones
Clientes*

Activos administrados*»

COP 585 bn
USD 191 bn

Grado de inversión internacional:
Fitch **BBB**
S&P **BBB**

59,000
empleados*

* Cifras corresponden a las subsidiarias e inversiones estratégicas de Grupo SURA: Suramericana y SURA Asset Management a junio 30 de 2017.
Cifras el cierre de 2016 para Bancolombia

PORTAFOLIO DE INVERSIONES »



INVERSIONES ESTRATÉGICAS



81.1%



Suramericana:
Seguros, Tendencias
y Riesgos



83.6%



Pensiones, Ahorro e
Inversión

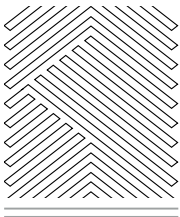


46.4%*



Banca Universal

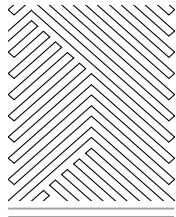
INVERSIONES INDUSTRIALES



35.2%



Alimentos
Procesados



35.7%*



Cemento, Energía
e Infraestructura

VENTURE CORPORATIVO

SURA
VENTURES

En alianza con Veronorte

INVERSIONES EN CRECIMIENTO

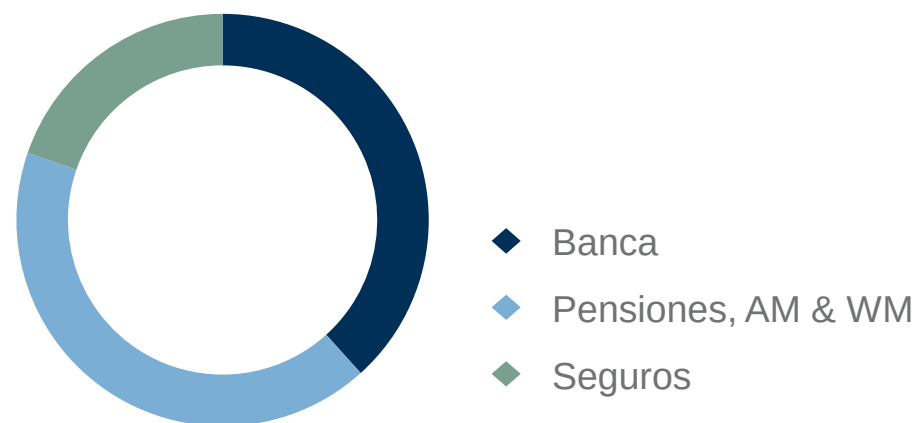
ARUS®

hábitat
MI TRANQUILIDAD

*Participaciones en acciones con derecho a voto a junio 30 de 2017.

DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA Y DE INDUSTRIA »

Diversificación en servicios financieros



65% del portafolio en servicios financieros

Diversificación geográfica

País	Clientes	Ingresos	Utilidad Neta	Activos
COLOMBIA	25.2	50.5%	37.4%	56.4%
CHILE	3.3	23.0%	27.9%	23.5%
MÉXICO	7.6	9.1%	13.6%	5.1%
PERÚ	2.1	2.2%	12.6%	7.5%
ARGENTINA	1.0	6.3%	2.1%	2.2%
PANAMA	0.7	2.2%	1.2%	1.5%
OTROS	7.1	6.7%	5.3%	3.7%
TOTAL	46.9	9,945,697	637,091	71,166,208

Cifras en millones COP a junio 30 de 2017. Clientes en millones.

Drivers »



Crecimiento
Económico



Demografía



Sectores con baja
penetración



Formación de
la clase media



Formalización
de la economía

IMPORTANTE BASE DE CLIENTES EN MERCADOS ATRACTIVOS »



SURAMERICANA »

- 16.6 millones de clientes en 9 países.
- Aseguradora #1 en Colombia y Latam (ex-Brasil).
- Plataforma integrada con soluciones de Vida, Generales y Seg. Social.
- Experiencia en gestión de riesgos
- Diversificación geográfica y de soluciones.
- Enfoque innovador al negocio asegurador.
- Primas emitidas 1S17 de COP 5.6 Bn.

AAA Local (BRC Investor Services)



SURA ASSET MANAGEMENT»

- 19.1 millones de clientes en 6 países.
- Fondo de pensiones #1 en Latam (ex-Brasil) con MS de 23% y COP 384 Bn en AUM.
- Flujos estables de contribuciones obligatorias mensuales.
- Crecimiento de negocio voluntario en mercados con baja penetración.
- Potencial por atractivas tendencias demográficas.

Baa1 (Moody's) | **BBB+** (Fitch)

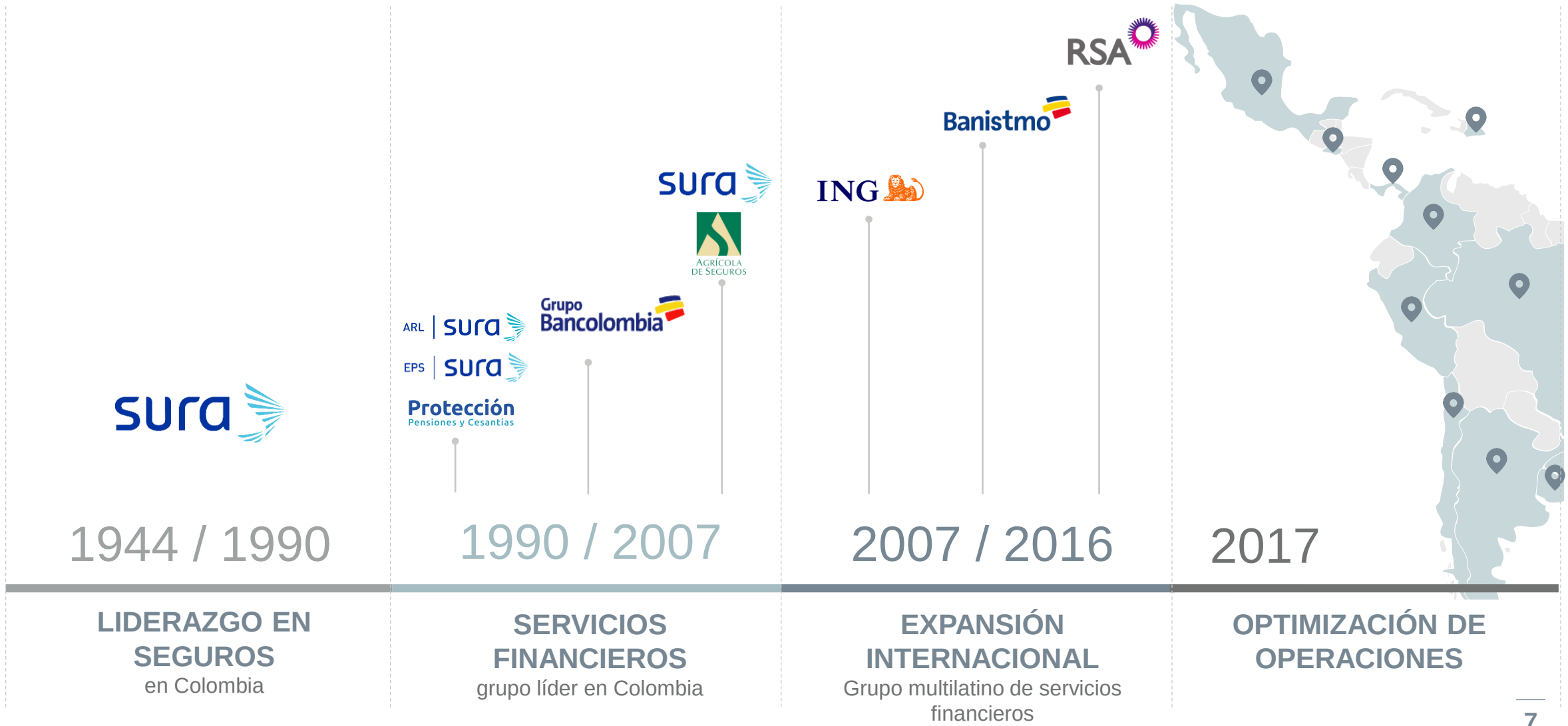


BANCOLOMBIA »

- 11.5 millones de clientes.
- Banco #1 en Colombia con liderazgo en Centroamérica.
- Activos totales de COP 188.4 bn.
- Grupo financiero con amplia oferta de productos y servicios en 10 países.
- Acciones listadas en NYSE desde 1995.

Baa2 (Moody's) | **BBB** (Fitch)
BBB- (S&P)

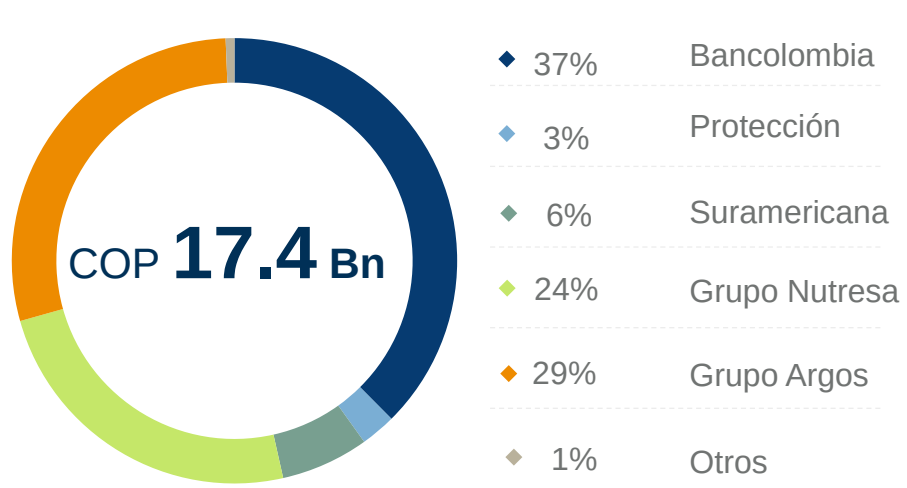
HISTORIA Y ETAPAS DE CRECIMIENTO »



PORTAFOLIO DE INVERSIONES »



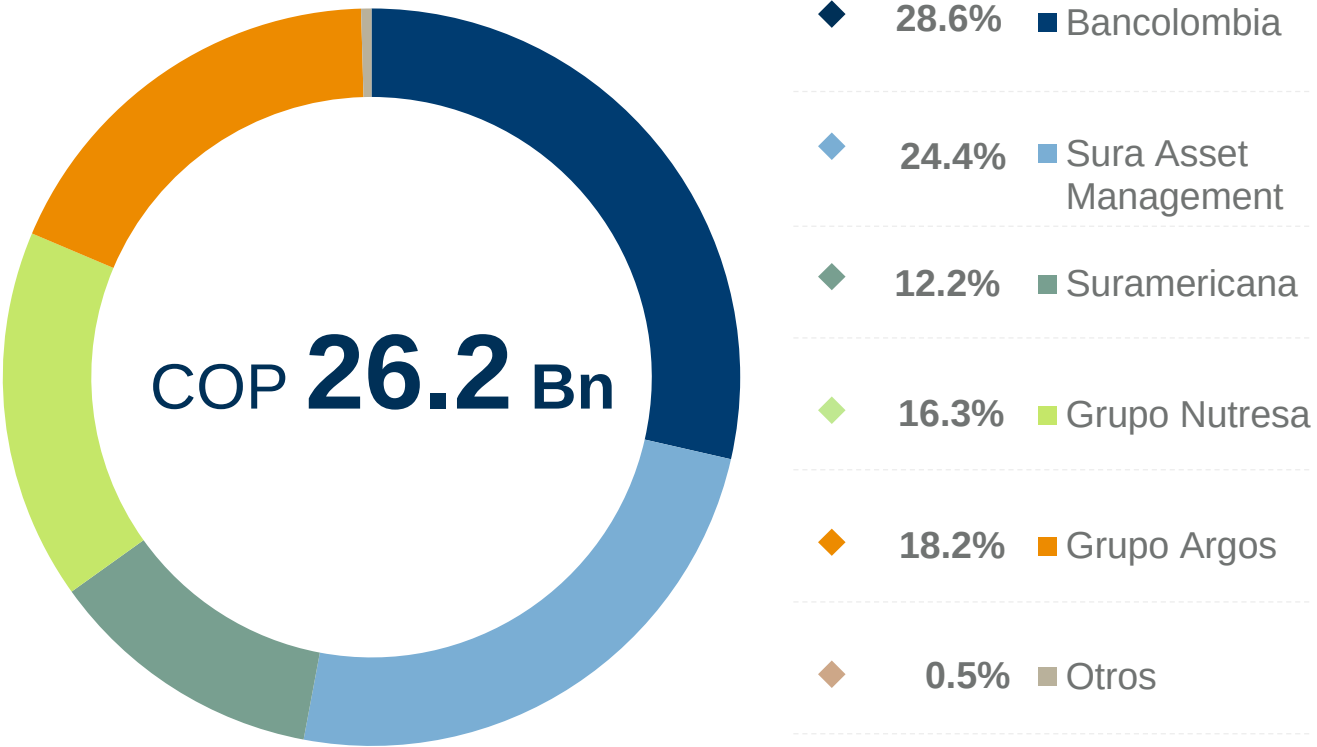
2010»



46% en Servicios Financieros

Valoración de Suramericana y SURA AM a 1x valor del patrimonio y compañías listadas a valor de mercado.

2017»



65% en Servicios Financieros



Desarrollo del rol Corporativo »

Comité Estratégico

- CEOs de Inversiones Estratégicas
- Estrategia de largo plazo
- Expansión y sinergias

Comité Financiero

- CFOs de Inversiones Estratégicas
 - Gestión de caja
 - Endeudamiento y coberturas
 - Fusiones y adquisiciones
-



STARTUP FACTORY

Plataforma para experimentar, con reglas diferentes a las de la organización.

Ciclo de innovación:

- Investigación
- Planeación
- Prototipo
- Go-to-market
- Monitorear
- Ajustar



ALIANZAS

Identificar los mayores retos de la era digital para nuestros negocios y desarrollar proyectos y estrategias conjuntas puntuales que nos permitan hacer una transición hacia el futuro.

- » Big Data y Analítica
- » Blockchain
- » Identity

VC CORPORATIVO

Inversión en startups, con gran potencial y modelos disruptivos e innovadores en nuestros negocios.

 **alkanza**

- » Roboadvisory

 **MoneyLion**

- » Créditos de consumo online

 **Clover**

- » Healthtech - Insuretech

 **LendingHome**

- » Sistema innovador de hipotecas en línea

 **Acsendo**

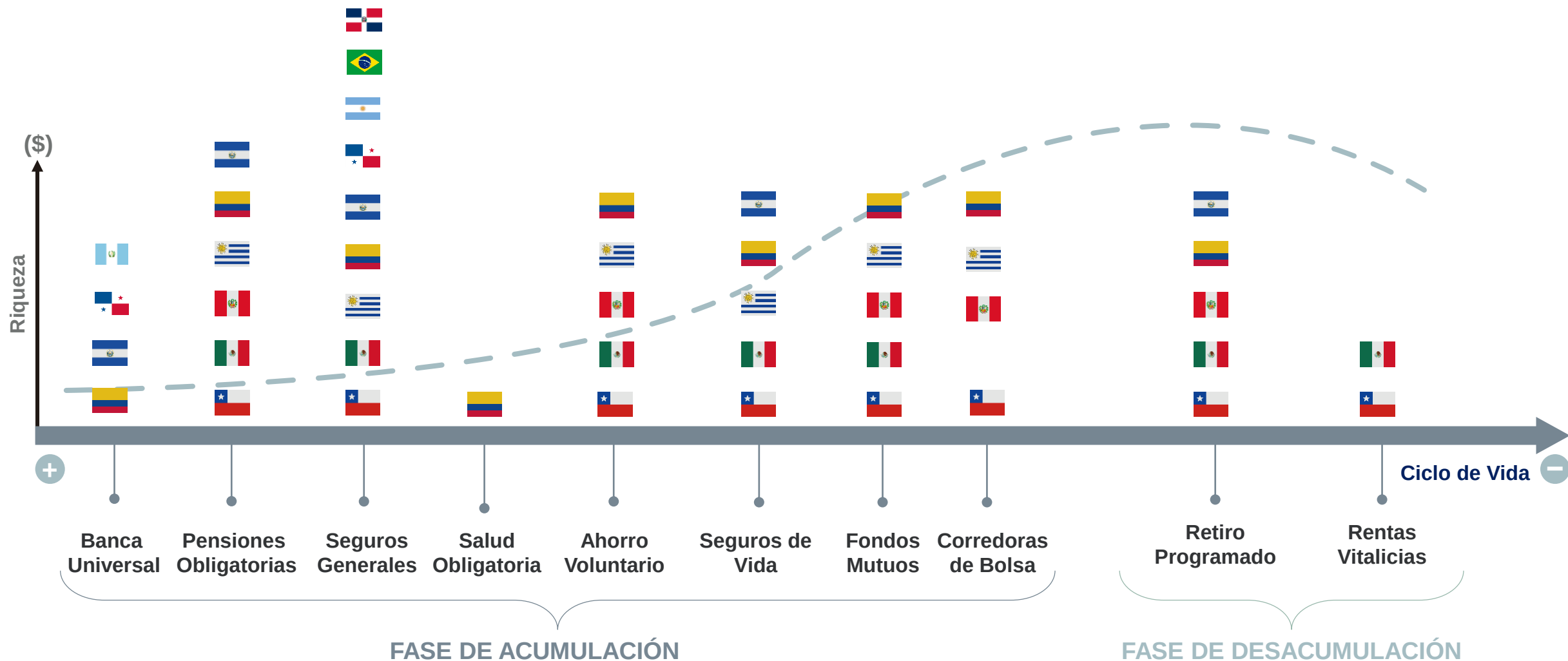
- » HR SaaS

 **BOLD** | CAPITAL PARTNERS

- » Fondo de Venture Capital



OFERTA INTEGRAL DE SERVICIOS Y SINERGIAS »



DEL CICLO LABORAL
AL CICLO GENERACIONAL»



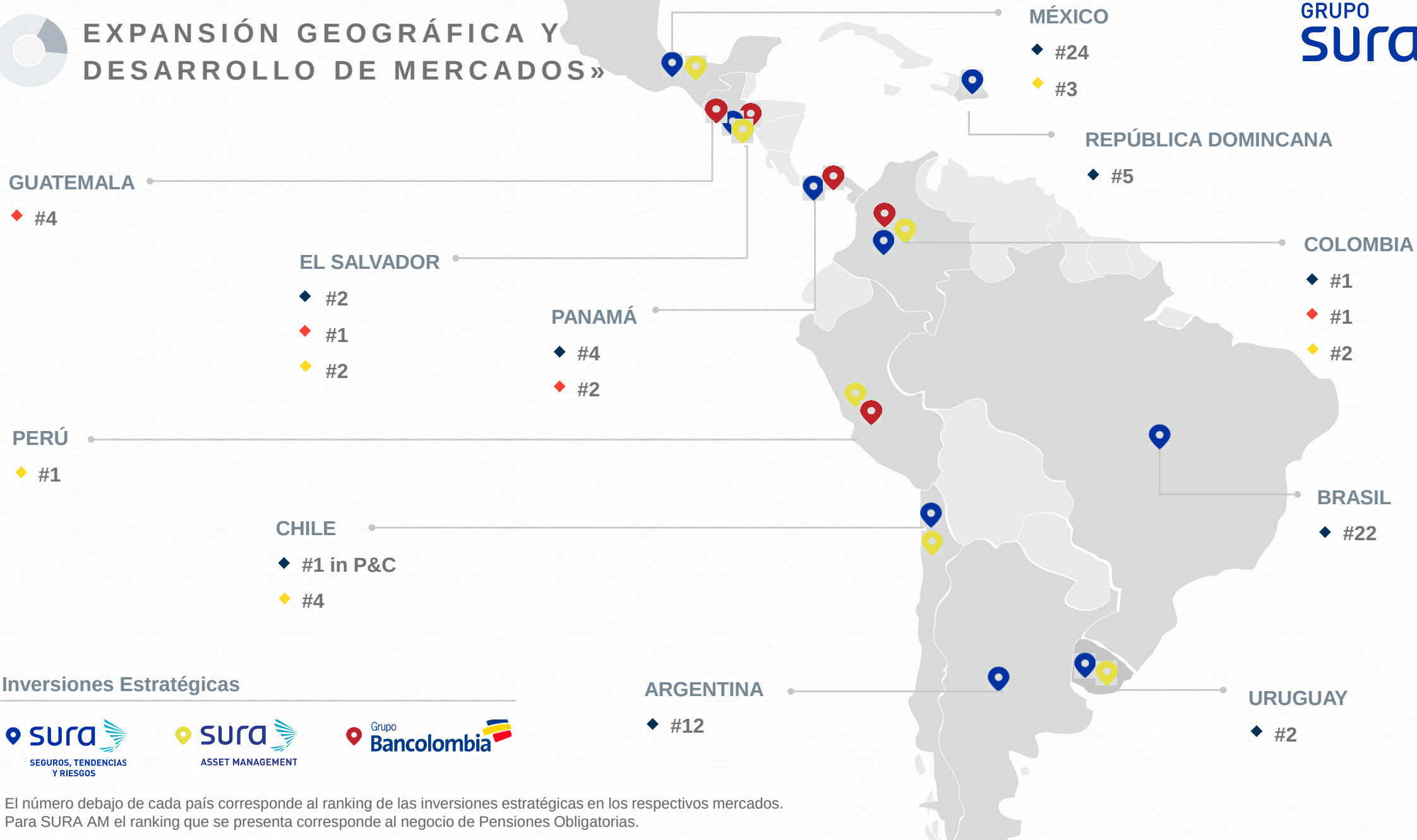
RIQUEZA
PERSONAL



Ciclo de Riqueza	Acumulación					Desacumulación	
Ciclo de Vida	0 – 17	18 – 26	27 – 36	37 – 46	47 – 55	56 – 65	65 +
Pensiones Obligatorias		●	●	●	●	●	
Ahorro Voluntario	●	●	●	●	●	●	
Inversiones		●	●	●	●	●	
Asset Management			●	●	●	●	●
Préstamos	●	●	●	●	●	●	●
Pagos		●	●	●	●	●	●
Seguros Obligatorios	●	●	●	●	●	●	●
Seguros Voluntarios	●	●	●	●	●	●	●



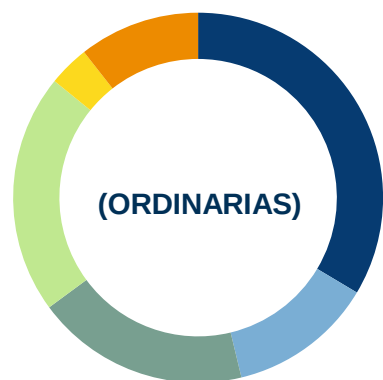
EXPANSIÓN GEOGRÁFICA Y DESARROLLO DE MERCADOS»



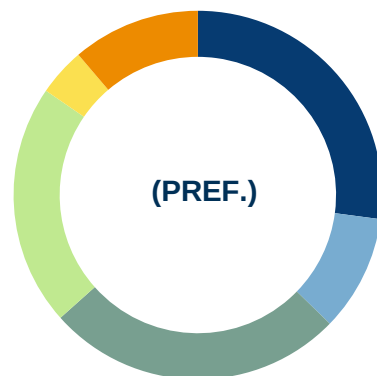
El número debajo de cada país corresponde al ranking de las inversiones estratégicas en los respectivos mercados. Para SURA AM el ranking que se presenta corresponde al negocio de Pensiones Obligatorias.



GOBIERNO CORPORATIVO » ACCIONISTAS »



◆ 33.6%
◆ 12.7%
◆ 18.8%
◆ 20.6%
◆ 3.5%
◆ 10.7%



◆ 27.1% Grupo Argos y filiales
◆ 10.2% Grupo Nutresa
◆ 26.1% Fondos de Pensiones Colombianos
◆ 21.2% Fondos Internacionales
◆ 4.2% Inversionistas Individuales
◆ 11.2% Inversionistas Institucionales

Acciones en Circulación*

581,977,548

Acciones Ordinarias en Circulación

80.6%

Acciones Preferenciales en Circulación

19.4%

Market Cap

COP 22.9 Bn

Fondos Internacionales

879

Número de Accionistas

15,737

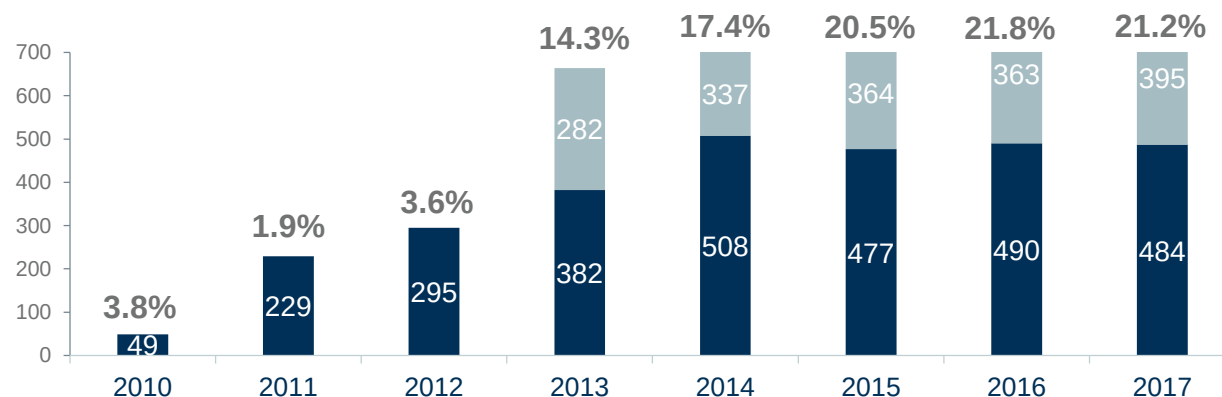
Volumen promedio diario
12 meses Ordinaria

COP 8,446 MM

Volumen promedio diario
12 meses Preferencial

COP 5,311 MM

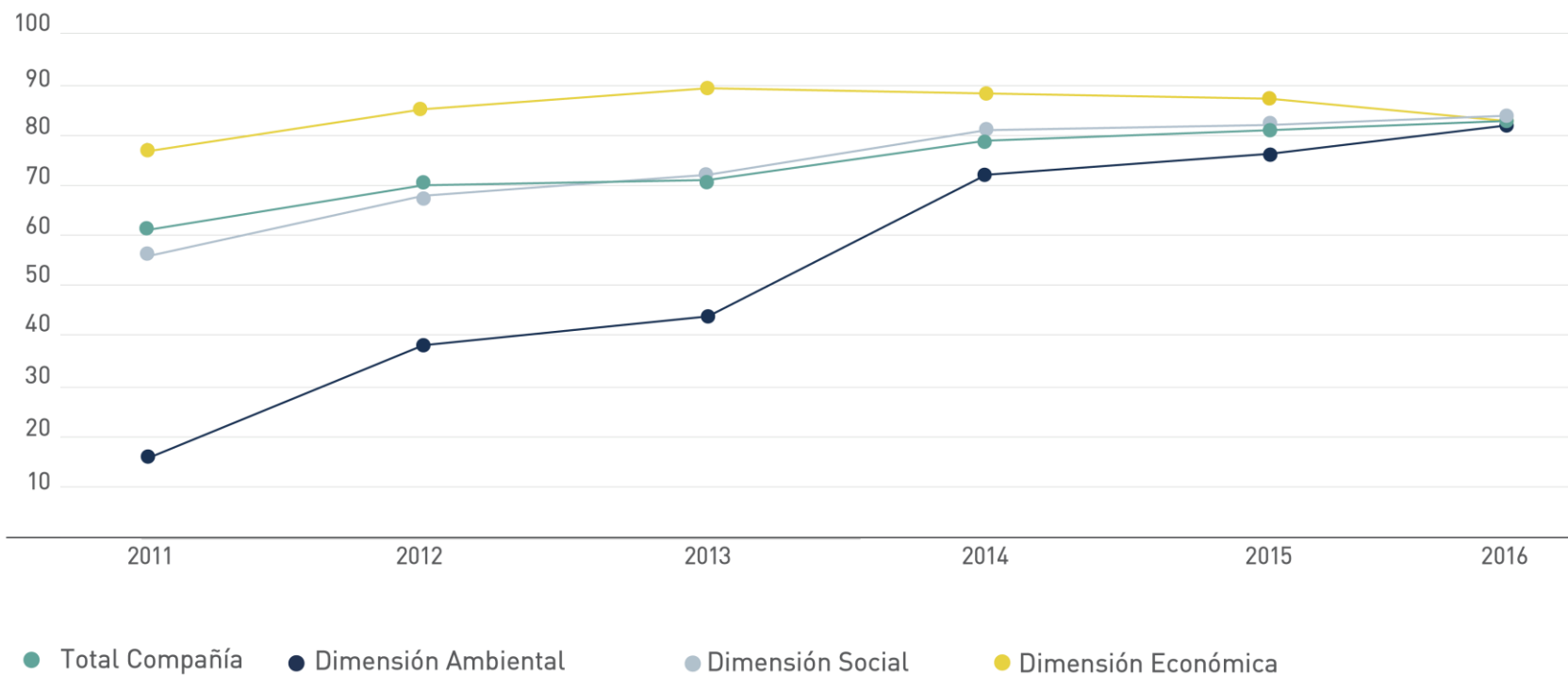
Tendencia en fondos internacionales »



◆ Acciones Ordinarias
◆ Acciones Preferenciales



Evolución de Grupo SURA en el DJSI



ALTOS ESTÁNDARES DE GOBIERNO CORPORATIVO

Código de Buen Gobierno acorde con las normas internacionales

La Junta Directiva tiene 7 miembros de los cuales 4 son independientes. Su Presidente y Vicepresidente son independientes

Principales comités que supervisan las prácticas de Gobierno Corporativo de la compañía:

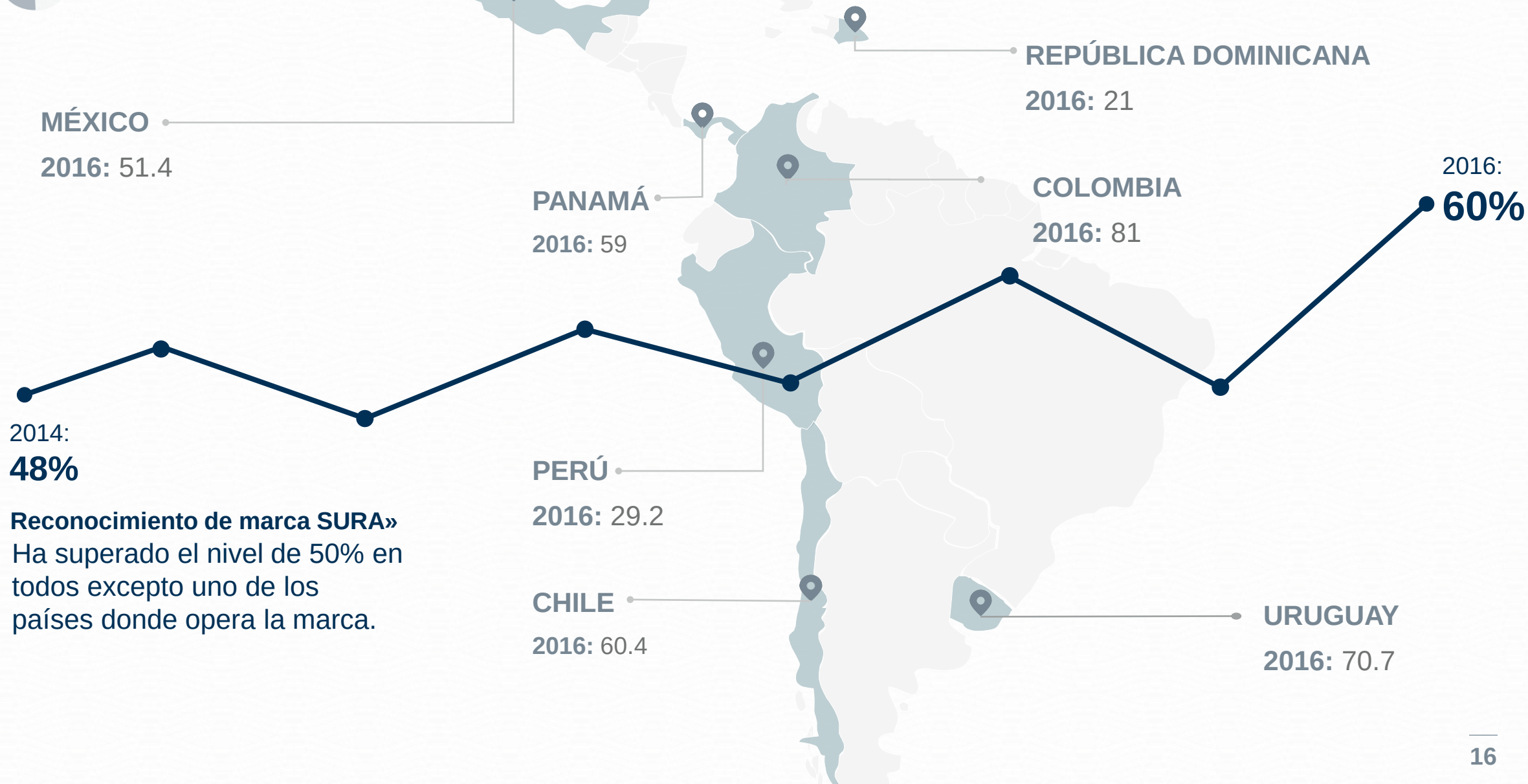
- Comité de Gobierno Corporativo
- Comité de Riesgos
- Comité de Auditoría y Finanzas (100% Miembros independientes)
- Comité de Nombramientos Y Retribuciones

* DJSI - Dow Jones Sustainability World Index





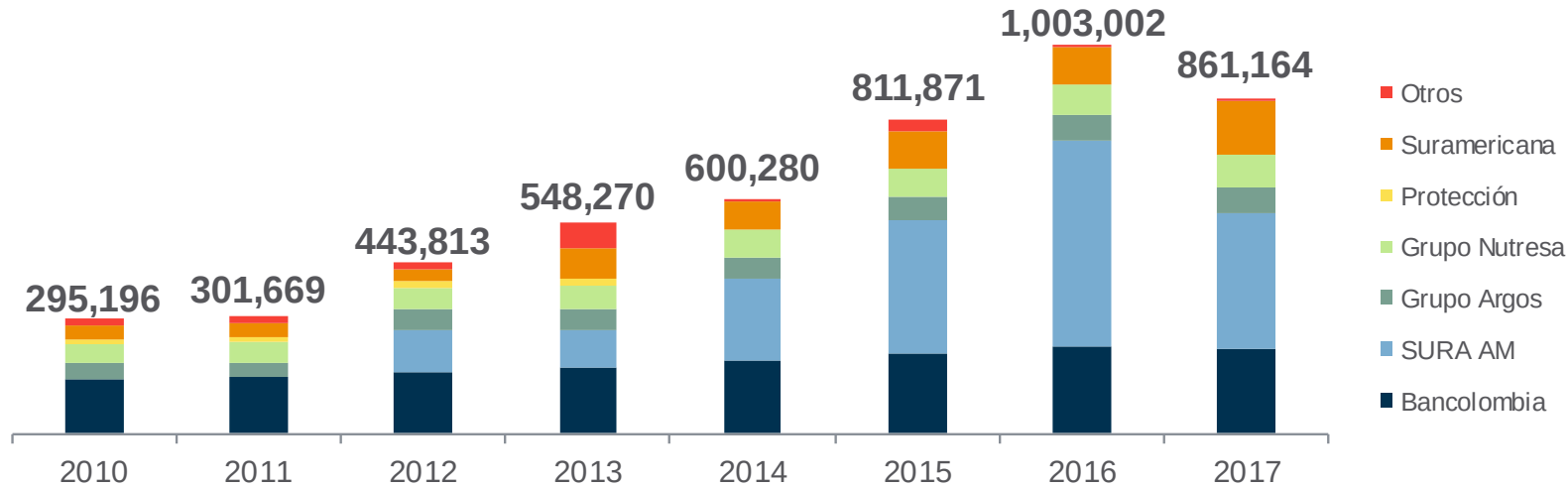
FORTALECIMIENTO REPUTACIONAL Y DE MARCA»





FORTALECIMIENTO FINANCIERO»

Evolución dividendos recibidos»



3x
Dividendos 2010

Cifras en Millones COP



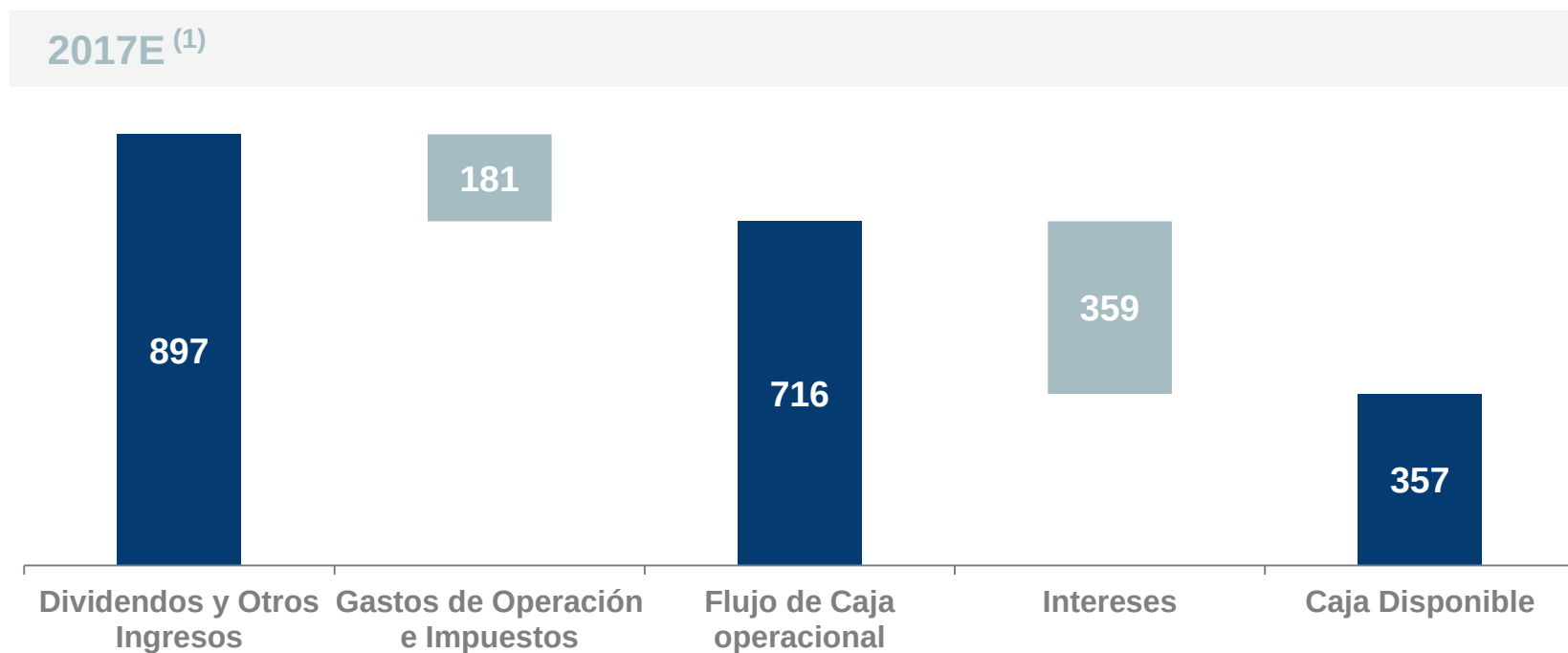
- 40.6% SURA Asset Management
- 16.0% Suramericana
- 25.3% Bancolombia
- 9.8% Grupo Nutresa
- 8.1% Grupo Argos
- 0.2% Otros

COP **861,164**
MILLONES



- 40.4% Colombia
- 25.8% Chile
- 13.9% México
- 11.4% Perú
- 0.8% Uruguay
- 7.7% Otros

Grupo SURA genera cerca de COP 360,000 millones para atender pagos de deuda, dividendos e inversiones



Cifras en miles de millones COP

Distribución de dividendos 2017»

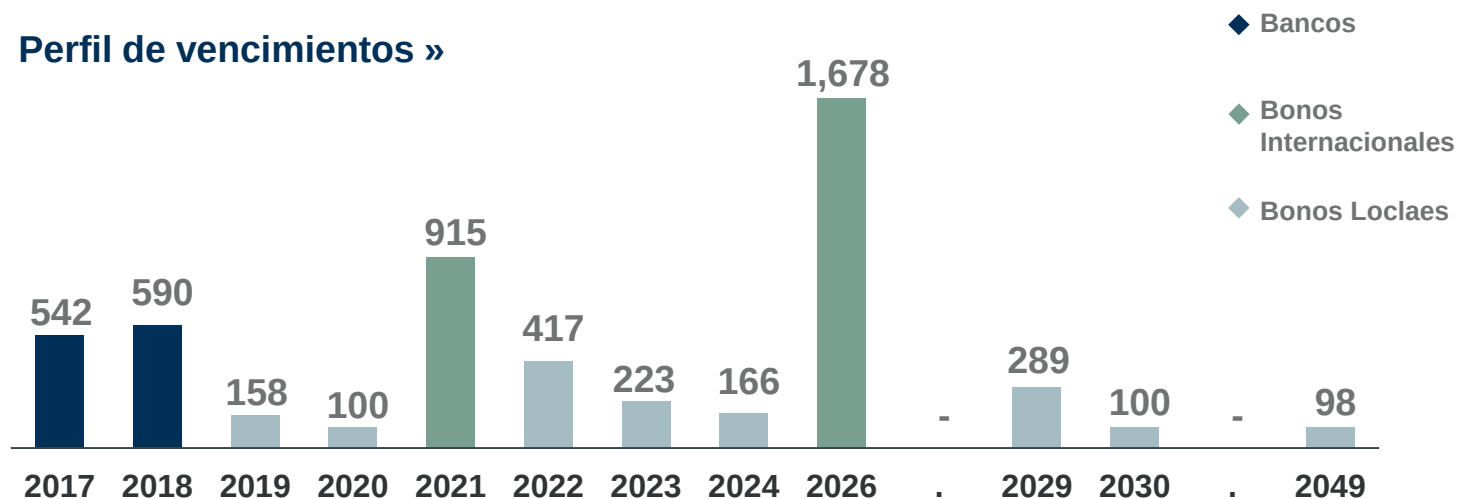
86.6%

Dividendo pagado en acciones preferenciales

COP 43,168 millones

Dividendo pagado en efectivo

Perfil de vencimientos »



Indicadores »

Deuda Neta / Dividendos	Cobertura FC	Apalancamiento
Max. 5x	Min 1.2x	Max. 25-30%
5.6x	1.2x	18.3%



- ◆ 24.0% Bancos
- ◆ 74.3% Bonos
- ◆ 1.7% Repos



- ◆ COP 67.1%
- ◆ USD 32.9%

*Incluye coberturas a las tasas pactadas

1. Incluye bonos USD emitidos por Grupo SURA Finance.
2. Incluye subsidiarias 100% propiedad de Grupo SURA.
3. Deuda Neta a Junio de 2017
4. Cifras en miles de millones COP

» Deuda Financiera¹: COP 5.27 Bn



Key aspects»

- » Cultura empresarial
- » Desarrollo del talento
- » Fidelización del talento

Prácticas destacadas»

- » Tecnología al servicio del talento humano
- » Formación de líderes
- » Talento de alto potencial
- » Ambiente laboral y compromiso
- » Compensación y beneficios

Grupo SURA »
66 empleados

Suramericana »
14,812 empleados

SURA Asset Management »
9,478 empleados



GRUPO SURA

Resultados Consolidados 2T2017

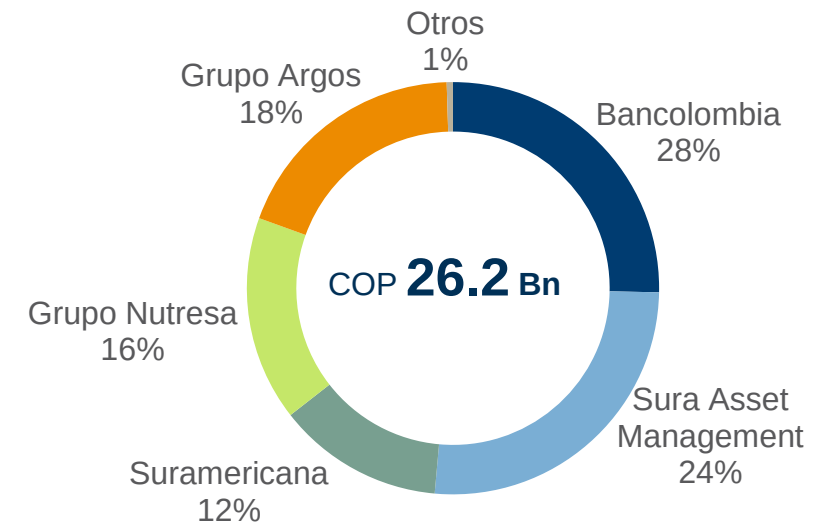
HECHOS DESTACADOS»

GRUPO SURA 1S 2017



- Ingresos totales ascienden a **COP 9.9 billones (+22.4%)**.
- **Impacto cambiario** a nivel de la holding continúa afectando ingresos y resultados.
 - Variación negativa de COP 236,457 millones frente a 1S2016.
- Aumento en gastos por **provisión no recurrente** de COP 37,000 millones por posible conciliación con DIAN.
- Continúa dinámica de crecimiento en **método de participación (+21.9%)** por buenos resultados de compañías asociadas.
- **Utilidad neta consolidada:** COP 637,091 millones (-34.6%).
 - Excluyendo impacto cambiario y no recurrentes +11.4%.

PORTAFOLIO DE INVERSIONES*

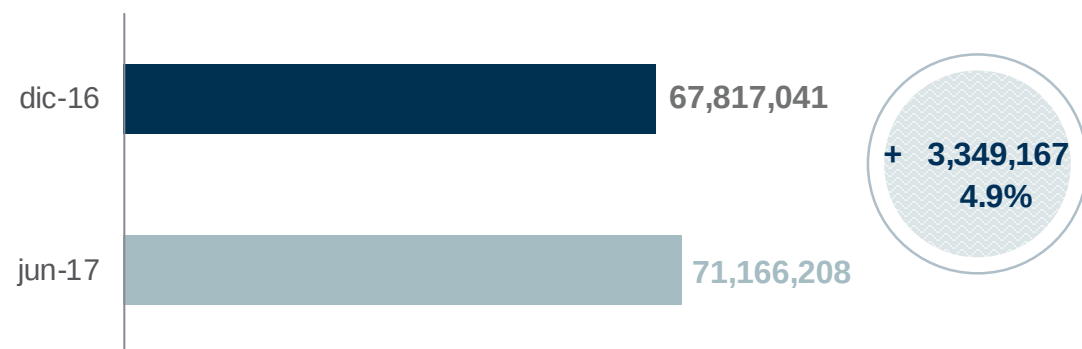


*Valoración de Suramericana y SURA AM a 1x valor del patrimonio y compañías listadas a valor de mercado.

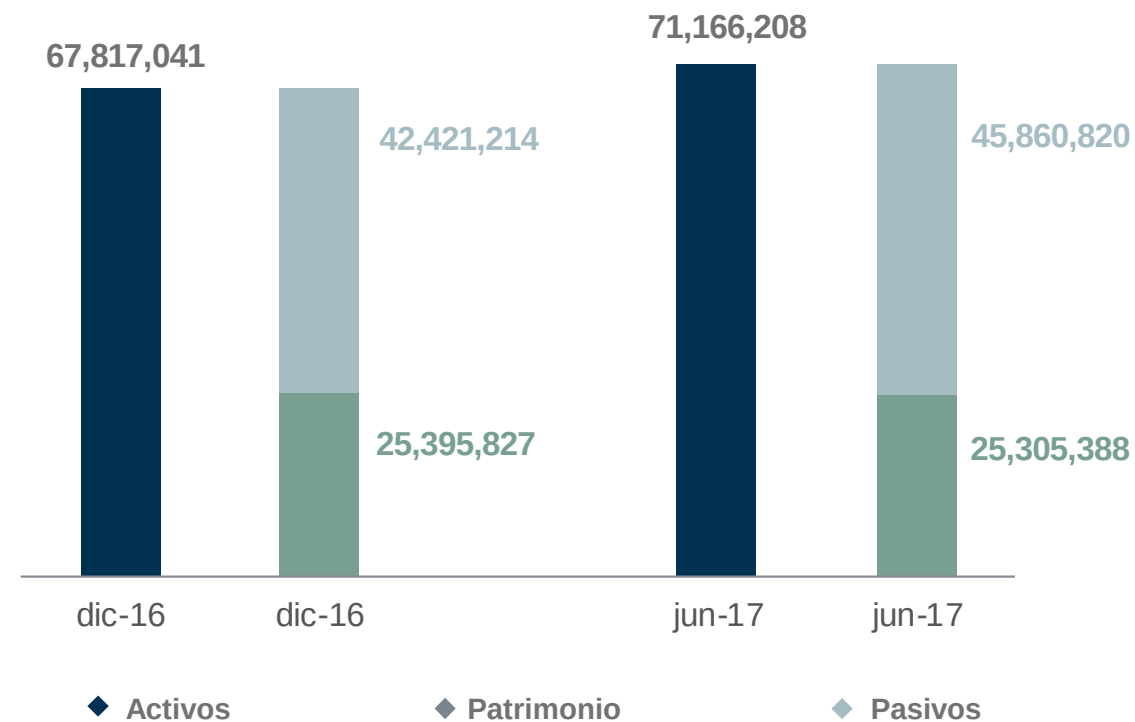
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA »

CONSOLIDADO

Activos »



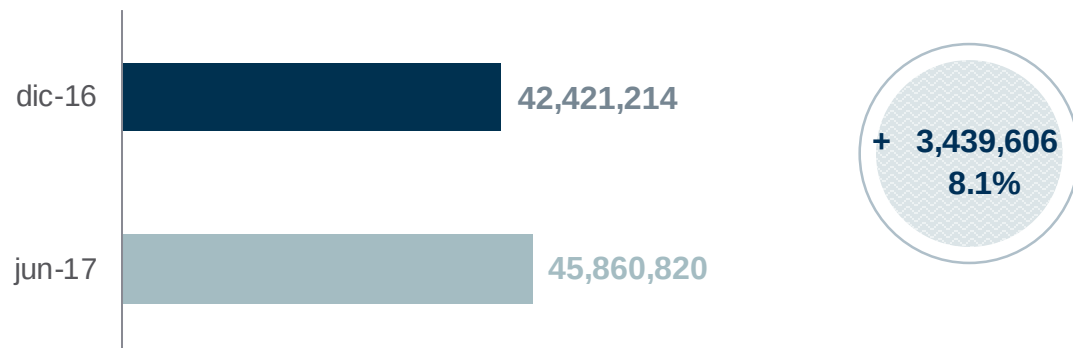
	jun-17	Var. \$MM	%Var
Inversiones	24,747,469	(1,450,772)	-5.5%
Inversiones en asociadas	18,312,707	168,379	0.9%
Cuentas por cobrar	5,688,198	177,093	3.2%
Activos no corrientes disponibles para la venta	4,913,924	4,913,924	
Crédito mercantil	4,756,948	250,786	5.6%
Activos intangibles identificados	4,558,207	74,099	1.7%
Reservas de seguros reaseguradores	3,009,376	352,620	13.3%
Otros	5,179,379	(1,136,963)	-18.0%
Total Activos	71,166,208	3,349,167	4.9%



ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA »

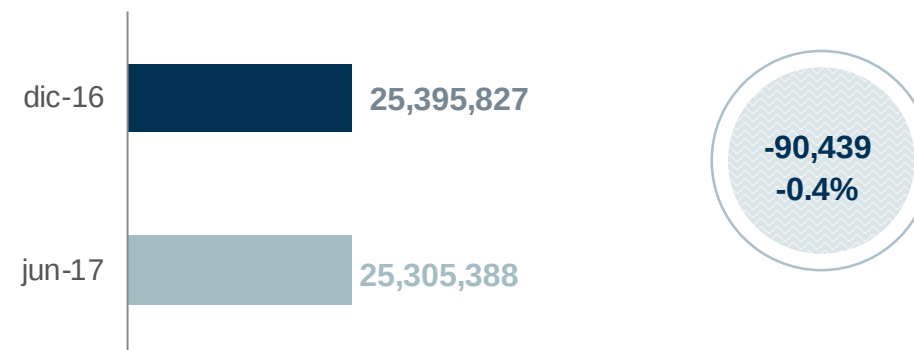
CONSOLIDADO

Pasivos »



	jun-17	Var. \$MM	%Var
Reservas técnicas	24,559,959	(1,429,655)	-5.5%
Títulos emitidos	7,927,341	1,888,417	31.3%
Pasivos no corrientes disponibles para la venta	4,275,975	4,275,975	
Pasivos financieros	2,390,206	(1,315,272)	-35.5%
Cuentas por pagar	2,680,699	6,405	0.2%
Otros	4,026,641	13,737	0.3%
Total Pasivos	45,860,820	3,439,606	8.1%

Patrimonio Total »



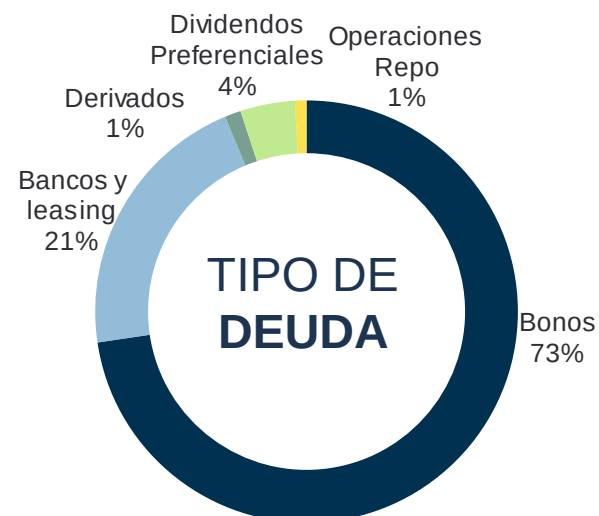
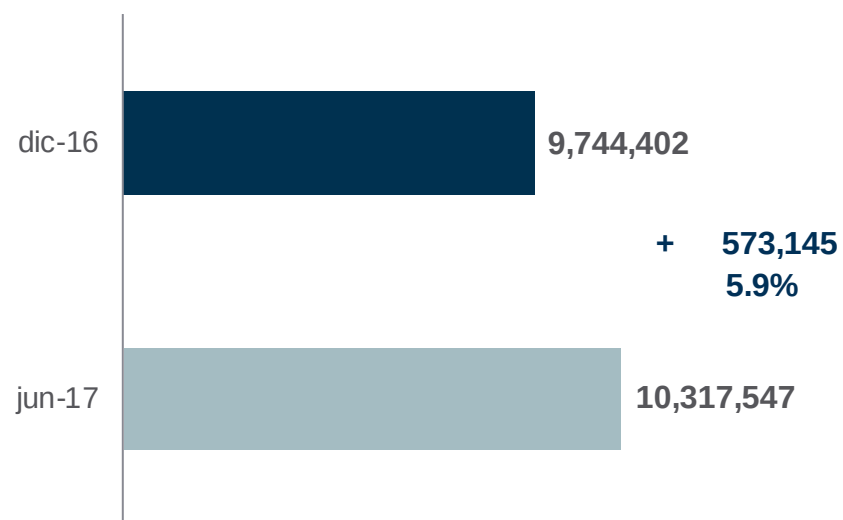
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA »

DEUDA

**Deuda Financiera Grupo SURA individual:
COP 5.27 Billones***



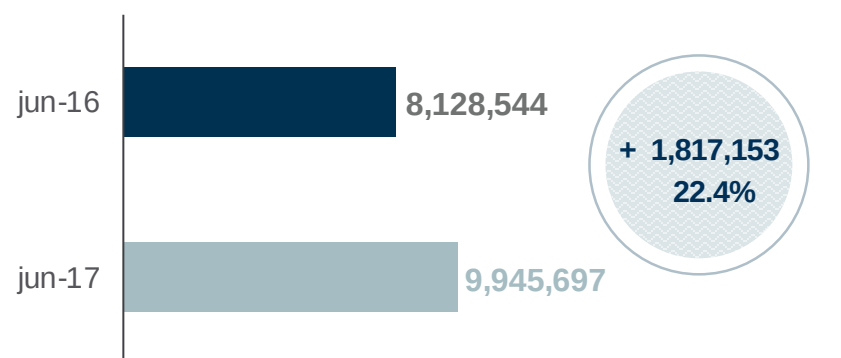
DEUDA FINANCIERA CONSOLIDADA»



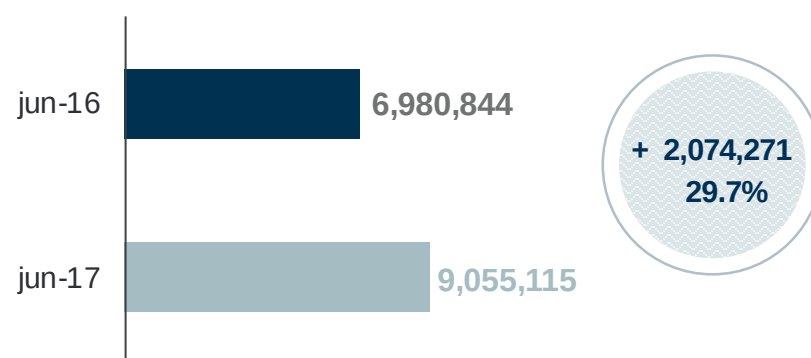
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES »

CONSOLIDADO

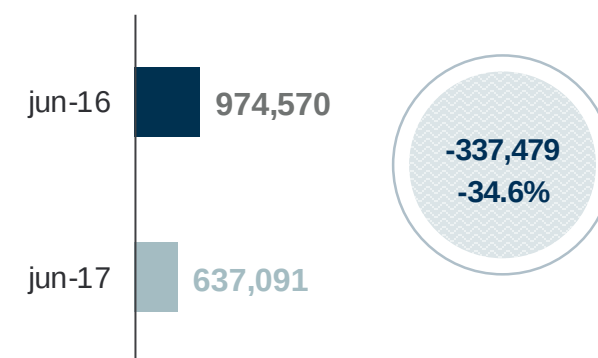
Ingresos Totales »



Gastos Totales »



Utilidad Neta»

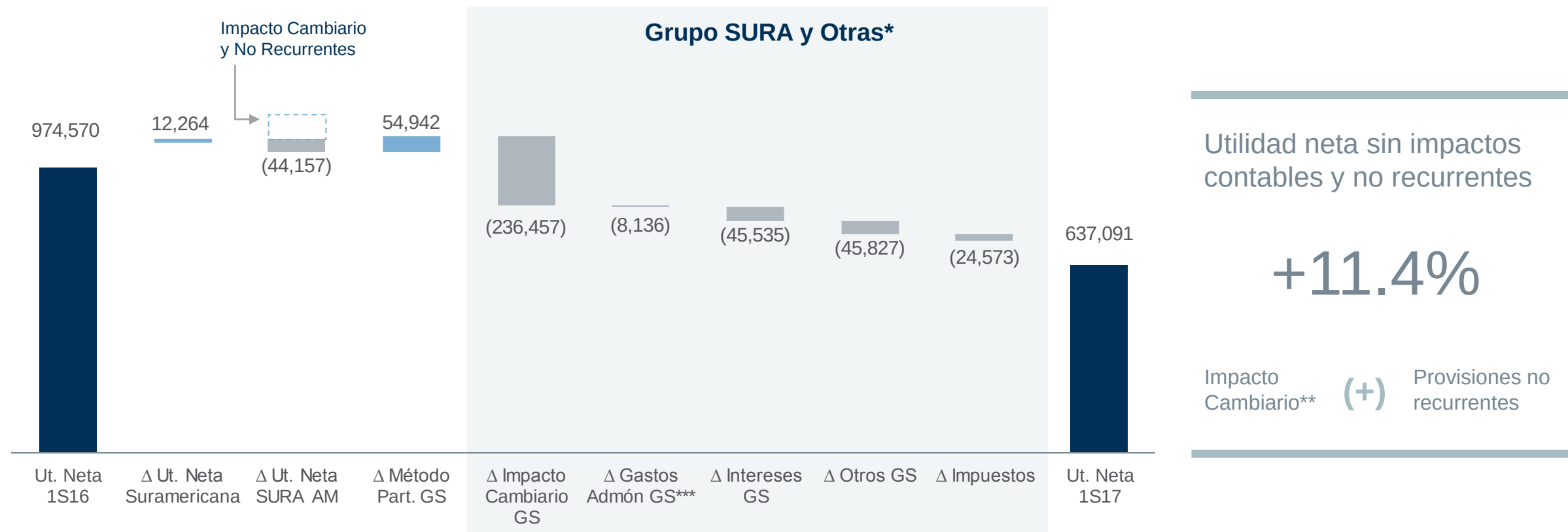


	jun-17	Var. \$	%Var	% / Ingresos
Primas retenidas (netas)	5,785,631	1,388,304	31.6%	58.2%
Prestación de Servicios	1,333,583	215,358	19.3%	13.4%
Ingresos por inversiones	1,133,623	431,594	61.5%	11.4%
Ingresos por Comisiones	1,120,824	70,684	6.7%	11.3%
Método de participación de Asociadas	515,910	92,807	21.9%	5.2%
Diferencia en cambio (Neto)	(132,802)	(391,650)		-1.3%
Otros	188,929	10,055	5.6%	1.9%
Ingresos Totales	9,945,697	1,817,153	22.4%	100.0%

	jun-17	Var. \$	%Var	% / Ingresos
Siniestros retenidos	3,051,839	905,887	42.2%	30.7%
Gastos administrativos	1,730,450	321,653	22.8%	17.4%
Costos por prestación de servicios	1,330,743	208,040	18.5%	13.4%
Ajuste de reservas	1,086,853	75,126	7.4%	10.9%
Comisiones intermediarios	895,332	349,908	64.2%	9.0%
Intereses	320,753	98,310	44.2%	3.2%
Otros	639,146	115,347	22.0%	6.4%
Gastos Totales	9,055,115	2,074,271	29.7%	91.0%

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES »

CIFRAS CONSOLIDADAS



*GS y Otras incluye Grupo SURA Grupo SURA Finance, Grupo SURA Panamá, Habitat y Arus.

**Impacto cambiario de Corporativos = Diferencia en cambio + Valoración de derivados de cobertura. En 1S16 implicó ingreso neto por COP 226,573 millones vs. pérdida de COP 117,608 millones en 1S17. En impactos no recurrentes se incluyó la provisión por COP 37,000 millones relacionada con proceso de conciliación con DIAN y COP 41,478 millones por provisión de multa a Afore SURA.

***Gastos de Admón GS incluye Gastos Administrativos, Beneficios a Empleados y Honorarios de Grupo Sura y Otras subsidiarias.

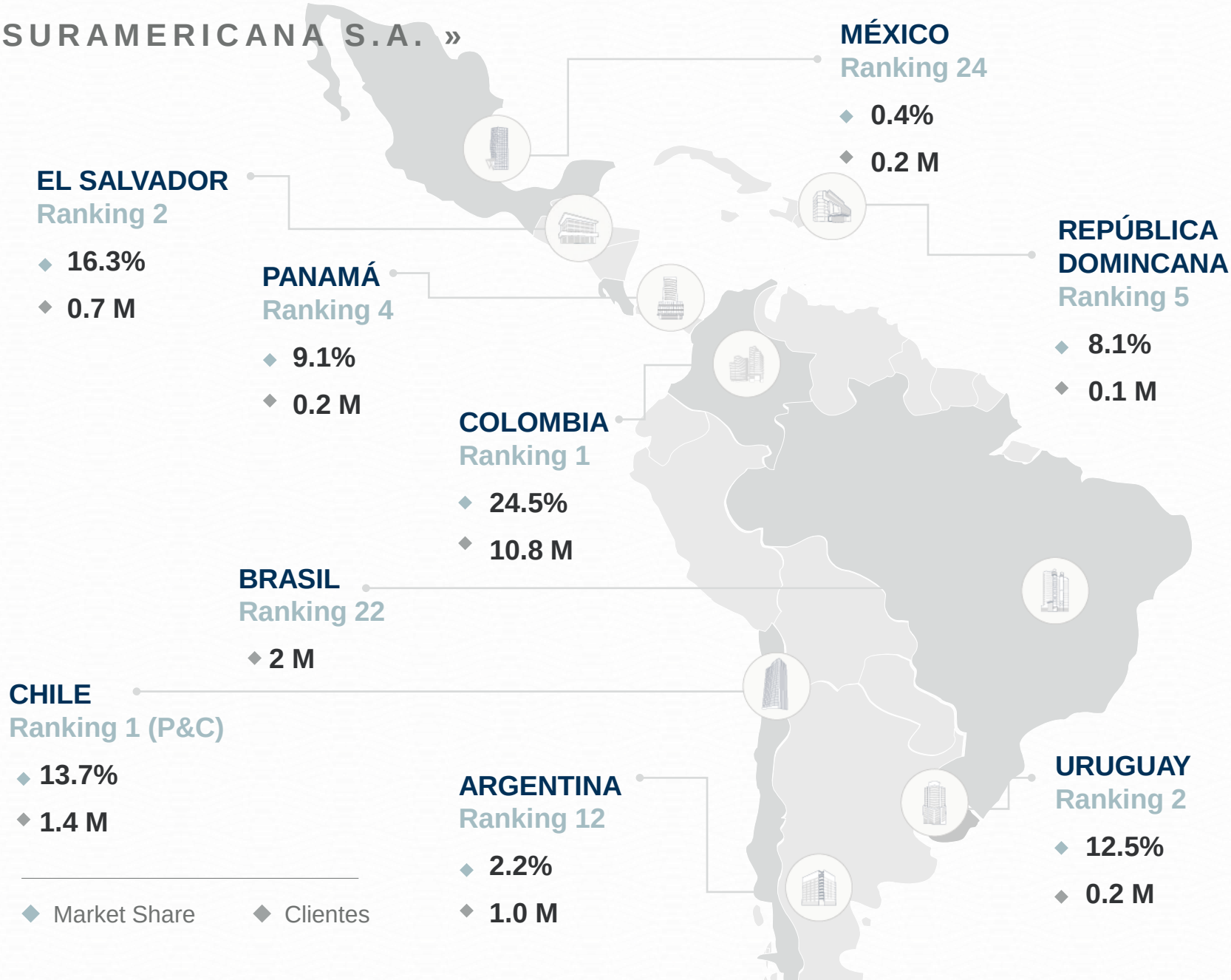
Cifras en COP Millones



SURA SEGUROS, TENDENCIAS Y RIESGOS

SURAMERICANA S.A

RESULTADOS CONSOLIDADOS



◆ 54.3%	Colombia
◆ 15.3%	Chile
◆ 10.4%	Argentina
◆ 4.9%	Brasil
◆ 4.7%	México
◆ 3.4%	Panamá
◆ 2.7%	El Salvador
◆ 2.5%	Uruguay
◆ 1.9%	Rep. Domin.

2015 »	2016 »
Clientes: 11 MM	Clientes: 16.6 MM
Empleados: 11,899	Empleados: 14,812
Asesores: 9,966	Asesores: 19,658

01

Crear una gran experiencia del cliente y valor para los accionistas

02

Administración de riesgos estratégicos y emergentes

03

Identificar oportunidades en torno a tendencias futuras

04

Construir y desarrollar ventajas competitivas: Talento Humano, Tecnología e Innovación, GTR

05

Integración de RSA:

- » Desarrollar nuevos canales de distribución
- » Construir relaciones directas y de largo plazo
- » Reconocimiento de marca
- » Eficiencia
- » Estrategia de reaseguro corporativo
- » Implementar marco de inversión de Colombia

HECHOS DESTACADOS»

SURAMERICANA 1S 2017

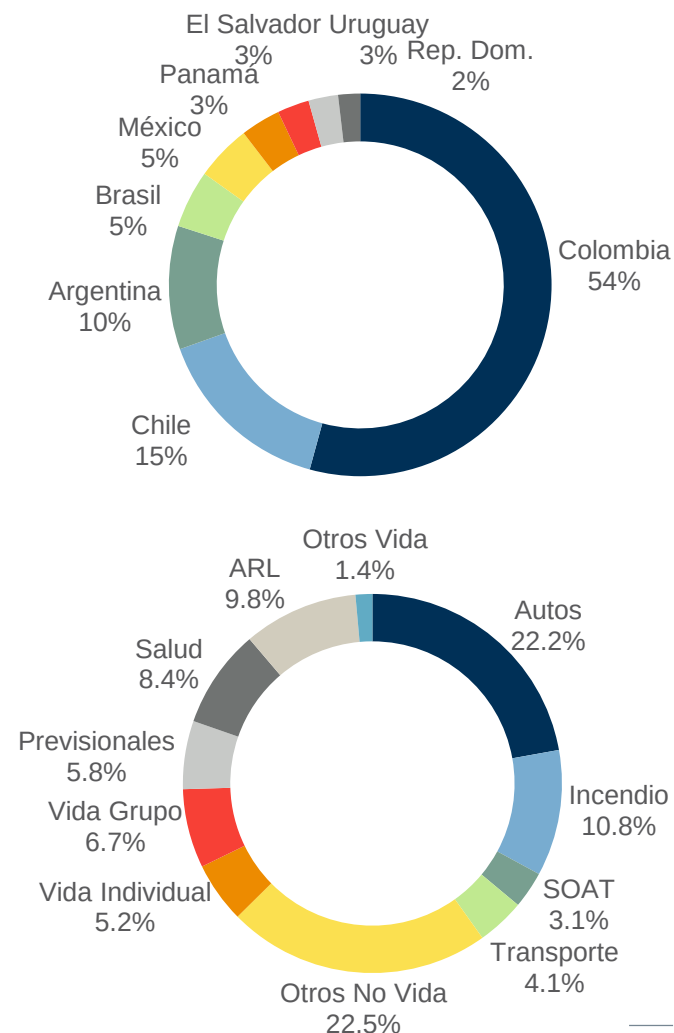


- Avance satisfactorio de operaciones adquiridas en 2016 que presentan crecimientos en línea con expectativas de planes de negocio.
 - Contrato de reaseguro regional genera ahorros por diversificación de riesgos.
 - Portafolios de inversión en Chile, México y Uruguay ahora son administrados por SURA AM, materializando sinergias entre compañías.
- Primas consolidadas ascienden a COP 5.6 billones creciendo 47.2%, impulsadas por operaciones adquiridas y crecimiento orgánico (+13.8%).
- Segmentos operativos con crecimientos de doble dígito en ingresos y utilidades:
 - **Vida:** dinamismo en ingresos (+14.5%) y mejora en eficiencia (-206 pbs).
 - **No Vida:** ingresos por inversiones crecen 2x y siniestralidad -112 pbs impulsada por Autos y Transporte.
 - **Salud:** utilidad neta aumenta 2.5x impulsada por crecimiento de ingresos por PAC.
- **Utilidad neta:** COP 291,197 millones creciendo 4.4%; excluyendo diferencia en cambio +16.3%.

ROE AJUSTADO*

15.6%

% PRIMAS EMITIDAS



** ROE Ajustado con utilidades LTM al 1S17 ajustadas por amortización de intangibles, dividido por el patrimonio promedio

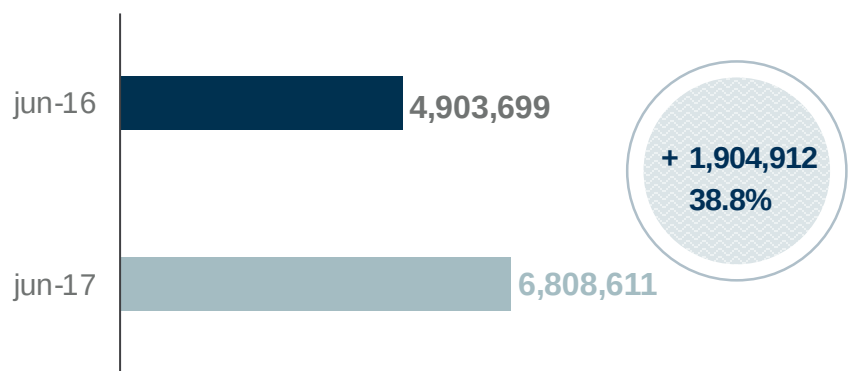
SURA SEGUROS, TENDENCIAS Y RIESGOS»

SURAMERICANA S.A.

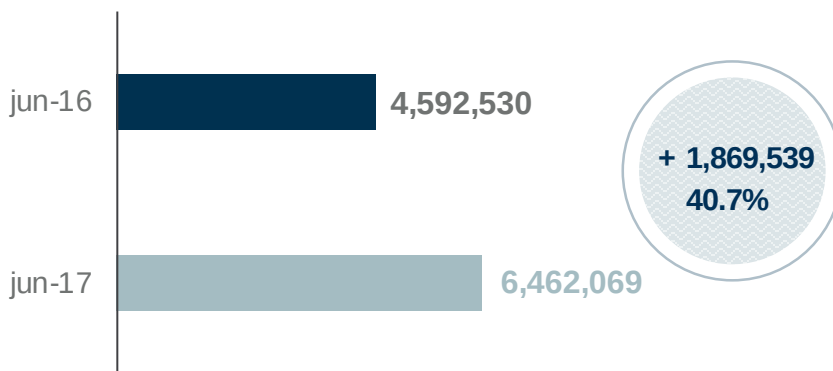
CIFRAS CONSOLIDADAS



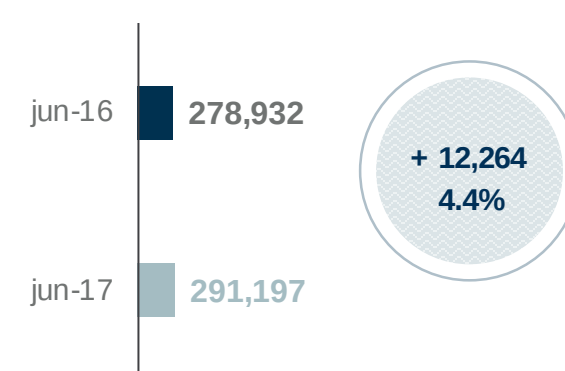
Ingresos Totales »



Gastos Totales »



Utilidad Neta»

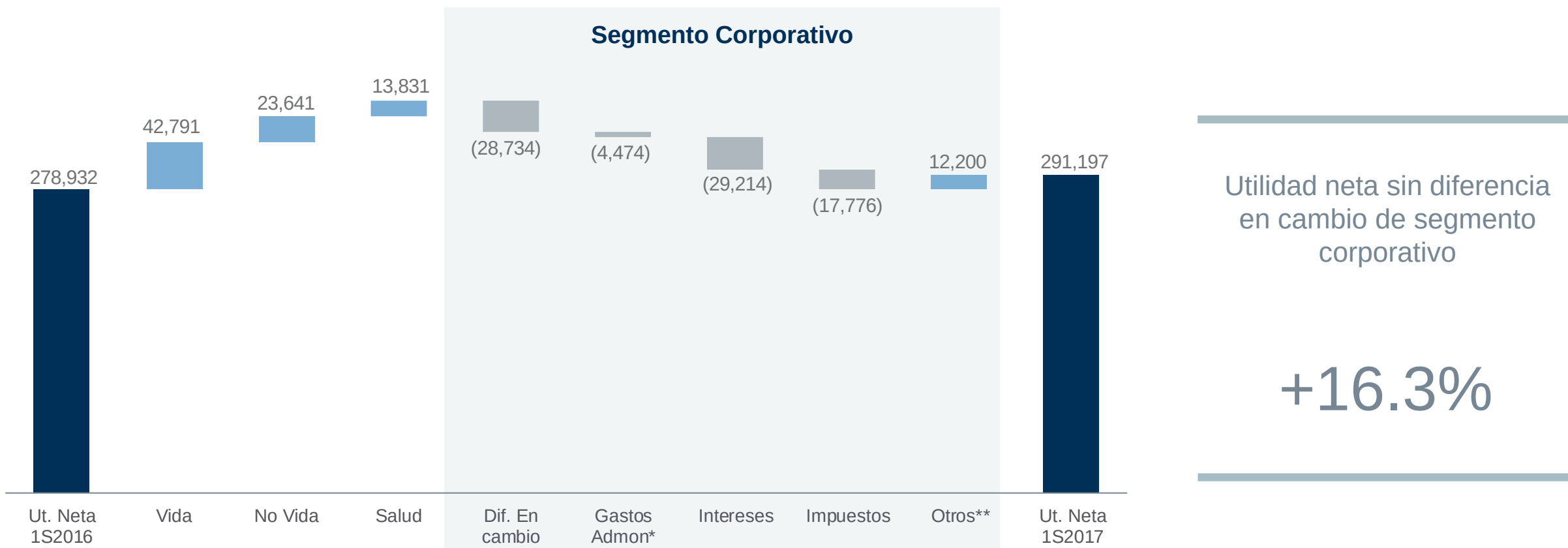


	jun-17	Var. \$	%Var	% / Ingresos
Primas retenidas (netas)	4,624,343	1,474,140	46.8%	67.9%
Prestación de Servicios	1,245,213	212,742	20.6%	18.3%
Ingresos por inversiones	576,244	74,957	15.0%	8.5%
Ingresos por Comisiones	185,797	84,100	82.7%	2.7%
Otros	177,015	58,972	50.0%	2.6%
Ingresos Totales	6,808,611	1,904,912	38.8%	100.0%

	jun-17	Var. \$	%Var	% / Ingresos
Siniestros retenidos	2,569,197	799,310	45.2%	37.7%
Ajuste de reservas	166,437	87,293	110.3%	2.4%
Costos por prestación de servicios	1,248,186	203,535	19.5%	18.3%
Gastos administrativos	1,190,247	332,990	38.8%	17.5%
Comisiones y honorarios	1,106,661	388,079	54.0%	16.3%
Otros	181,341	58,332	47.4%	2.7%
Gastos Totales	6,462,069	1,869,539	40.7%	94.9%

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES »

CIFRAS CONSOLIDADAS SURAMERICANA S.A.



*Gastos de Admón GS incluye Gastos Administrativos, Beneficios a Empleados y Honorarios del segmento corporativo.

**Variación de "Otros" corresponde principalmente a otros ingresos y gastos del segmento corporativo así como la variación en la utilidad neta del segmento "Otros" que recoge las operaciones de soporte de Suramericana S.A., la cual pasó de una pérdida de COP 6,501 millones en 1S2016 a una utilidad neta de COP 2,930 millones en 1S2017.

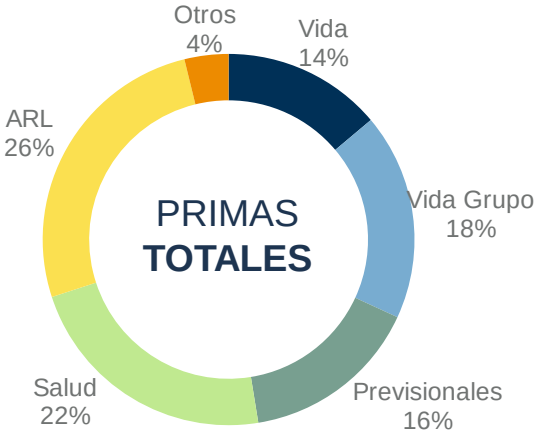
SEGMENTOS»

PRIMAS Y SINIESTRALIDAD



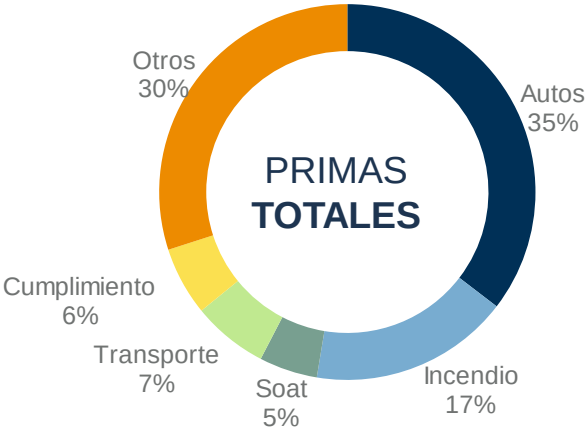
VIDA »

	Primas emitidas		Siniestralidad retenida	
	jun-17	%Var	jun-17	jun-16
Vida	293,395	6.2%	26.8%	25.3%
Vida Grupo	381,058	24.1%	36.6%	39.0%
Previsionales	329,575	10.6%	111.4%	97.4%
Salud	477,198	16.5%	66.9%	65.2%
ARL	554,129	17.9%	58.8%	55.7%
Otros	80,957	-2.6%	129.2%	133.7%
Total	2,116,312	14.8%	63.7%	61.3%



NO VIDA »

	Primas emitidas		Siniestralidad retenida	
	jun-17	%Var	jun-17	jun-16
Autos	1,254,318	76.1%	61.7%	63.9%
Incendio	608,872	109.9%	29.5%	24.2%
Soat	177,679	0.2%	72.4%	59.7%
Transporte	230,691	86.9%	58.1%	65.6%
Cumplimiento	209,088	24.4%	83.0%	49.3%
Otros	1,061,535	104.1%	32.0%	29.3%
Total	3,542,183	77.9%	50.7%	51.8%



SALUD »

	Prestación de servicios		Siniestralidad	
	jun-17	%Var	jun-17	jun-16
EPS	1,158,757	23.2%	93.3%	93.2%
IPS	225,024	24.2%		
Dinámica	104,853	9.6%		
Total	1,488,633	22.3%		



SURA ASSET MANAGEMENT

RESULTADOS CONSOLIDADOS



01

El cliente es la prioridad y está en el centro de nuestra estrategia

02

Sostenibilidad del negocio mandatorio

03

Aceleración del negocio voluntario

04

Estrategia comercial disruptiva basada en asesoría

05

Excelencia en gestión de inversiones

06

Foco en eficiencia

PRINCIPALES CIFRAS TOTAL COMPAÑÍA »

AUM

COP 384 billones

Clientes

19.1 millones +8.0%

Voluntario +14.7% | Mandatorio +7.7%

Empleados

9,478

Participación de Mercado Pensiones

23.0%

2x principals competidores

Nº1 en Pensiones
en Latam



EL SALVADOR

Ranking 2

◆ COP 14 Bn

◆ 1.6 M

◆ 47.4%

◆ 333

PERÚ

Ranking 1

◆ COP 61 Bn

◆ 2.1 M

◆ 39.6%

◆ 1,157

CHILE

Ranking 4

◆ COP 124 Bn

◆ 1.9 M

◆ 19.5%

◆ 2,846

MÉXICO

Ranking 3

◆ COP 89 Bn

◆ 7.4 M

◆ 15.0%

◆ 2,865

COLOMBIA

Ranking 2

◆ COP 88 Bn

◆ 5.9 M

◆ 36.7%

◆ 2,124

URUGUAY

Ranking 2

◆ COP 8.6 Bn

◆ 325,674

◆ 17.7%

◆ 153

◆ AUM ◆ Market Share ◆ Clientes ◆ Empleados

HECHOS DESTACADOS»

SURA ASSET MANAGEMENT 1S 2017

- Anuncio de venta en Perú de Seguros SURA e Hipotecaria SURA por USD 268 MM*.
 - Afecta comparabilidad de cifras: clasificado como activos y pasivos no corrientes disponible para la venta en ESF y utilidad de operaciones discontinuas en ERI.
- **AUM totales de COP 384.2 billones (+14.4%)** pertenecientes a 19.1 MM de clientes (+7.7%).
 - Mandatorio: COP 340.1 billones (+13.9%)
 - Voluntario: COP 32.0 billones (+23.0%)
- Excelente desempeño de inversiones (+119%) contribuye a resultados.
- **Mandatorio** resiliente ante desaceleración en la región: Utilidad Neta +9.6%.
- **Voluntario** mantiene crecimientos doble dígito en Ingresos por Comisiones (+25.3%) y AUM (+23%).
- Utilidad neta disminuye 14.9% afectada por diferencia en cambio y provisiones no recurrentes; excluyendo estos impactos +33.6%.

ROE AJUSTADO*

7.7%

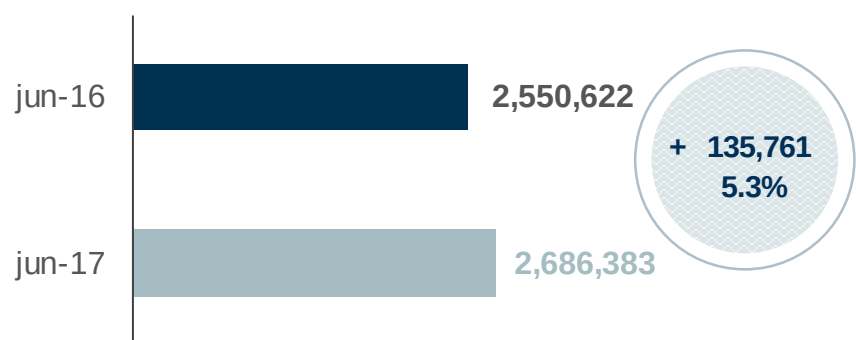
TOTAL AUM



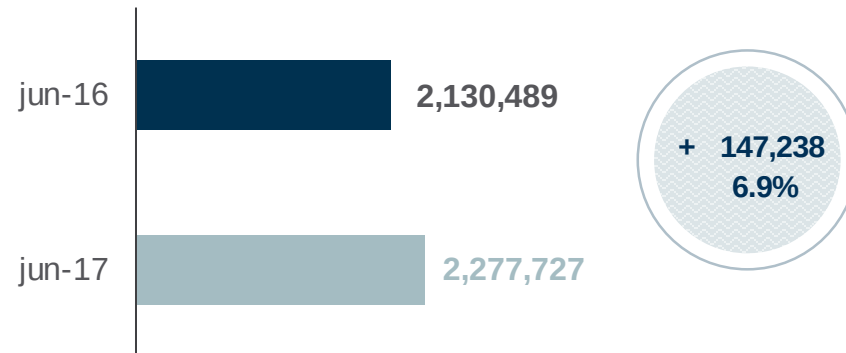
* Operación pendiente de aprobación por parte de regulador.

** ROE Ajustado con utilidades LTM al 1S17 ajustadas por amortización de intangibles.

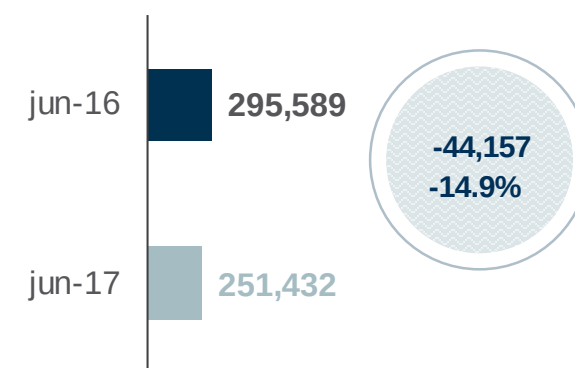
Ingresos Totales »



Gastos Totales »



Utilidad Neta»



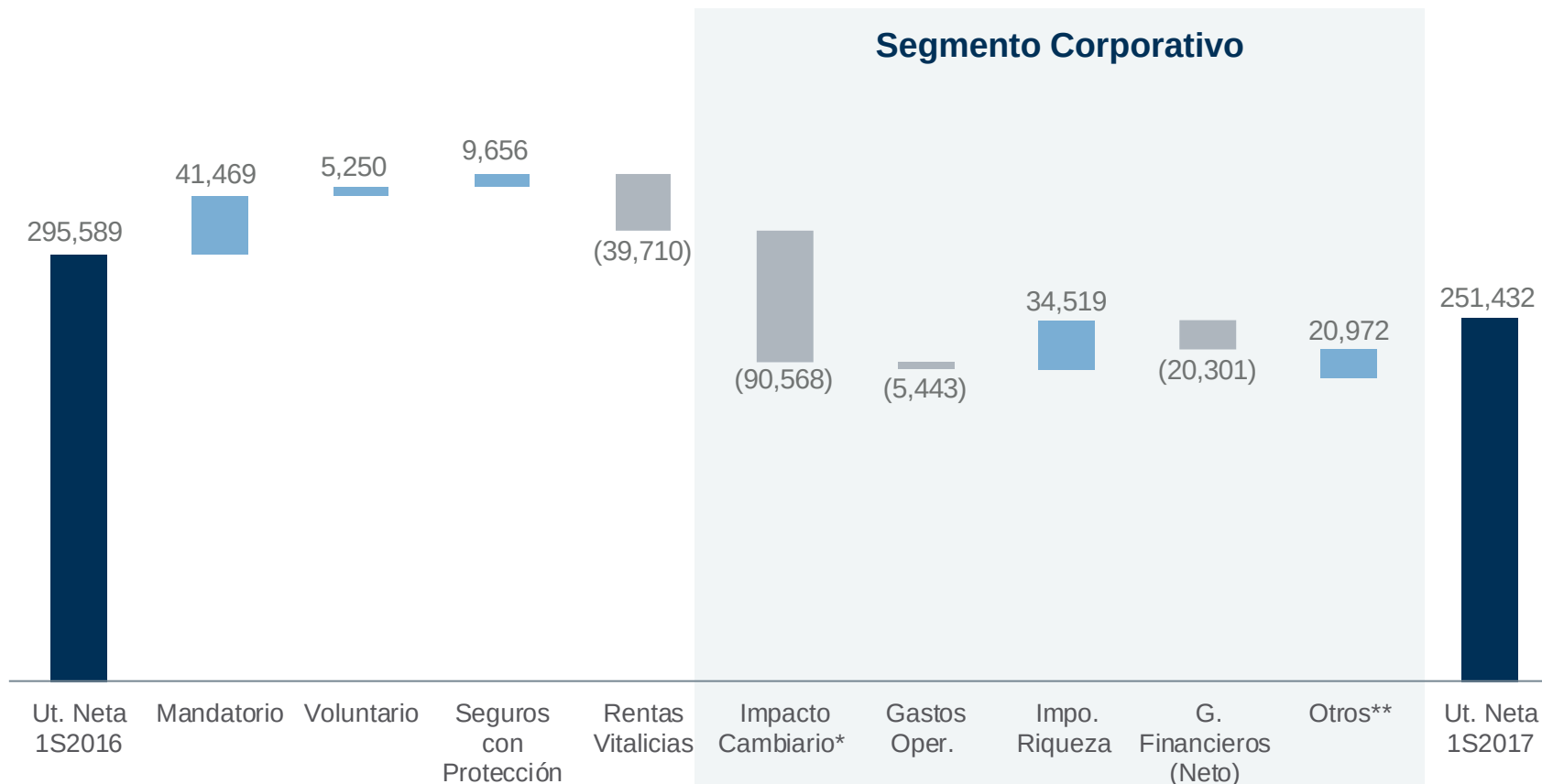
	jun-17	Var. \$	%Var	% / Ingresos
Primas retenidas (netas)	1,162,538	(85,734)	-6.9%	43.3%
Ingresos por Comisiones	934,911	(13,505)	-1.4%	34.8%
Ingresos por inversiones	556,583	302,625	119.2%	20.7%
Método de participación de Asociadas	91,535	35,499	63.3%	3.4%
Diferencia en cambio (Neto)	(63,796)	(100,802)		-2.4%
Otros	4,612	(2,321)	-33.5%	0.2%
Ingresos Totales	2,686,383	135,761	5.3%	100.0%

	jun-17	Var. \$	%Var	% / Ingresos
Siniestros retenidos	484,706	106,992	28.3%	-18.0%
Ajuste de reservas	920,417	(12,167)	-1.3%	-34.3%
Gastos administrativos	652,327	28,230	4.5%	-24.3%
Intereses	95,546	22,334	30.5%	-3.6%
Otros	124,731	1,850	1.5%	-4.6%
Gastos Totales	2,277,727	147,238	6.9%	-84.8%

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES »

CIFRAS CONSOLIDADAS SURA ASSET MANAGEMENT

Segmento Corporativo



Utilidad neta sin impactos contables y no recurrentes

+33.6%

Impacto Cambiario** (+) Provisión no recurrente

*Impacto cambiario de Corporativo = Diferencia en cambio + Ganancias (pérdidas) a valor razonable. En 1S16 implicó ingreso neto por COP 57,020 millones vs. pérdida de COP 33,548 millones en 1S17.

**Otros incluye ingresos por inversiones del corporativo, impuesto de renta que presentó una disminución de COP 19,000 millones frente al 1S2016 y la utilidad neta de operaciones discontinuas relacionada con la Hipotecaria que se reportaba dentro del segmento corporativo.



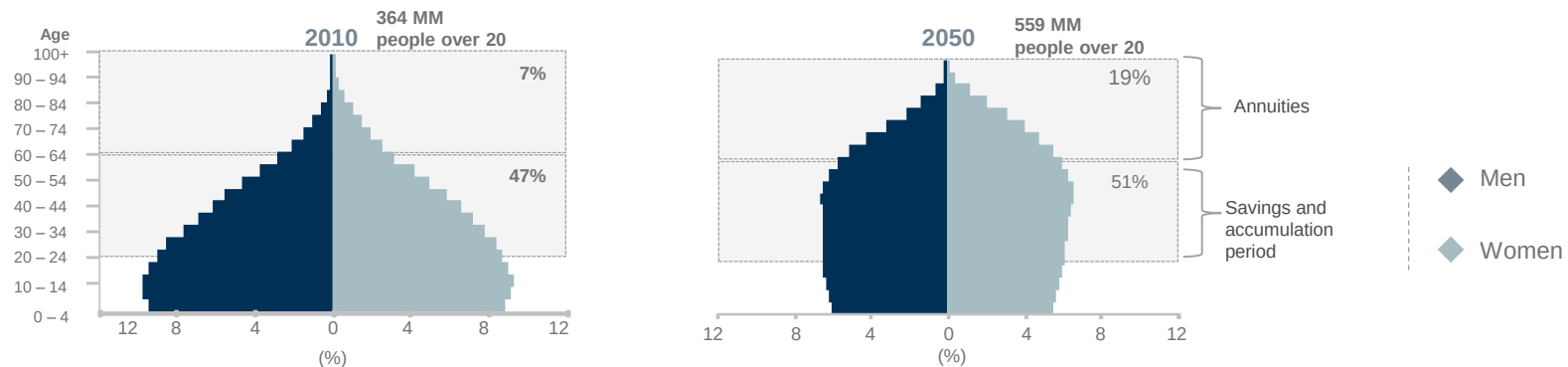
ANEXOS

DEMOGRAPHIC FUNDAMENTALS»

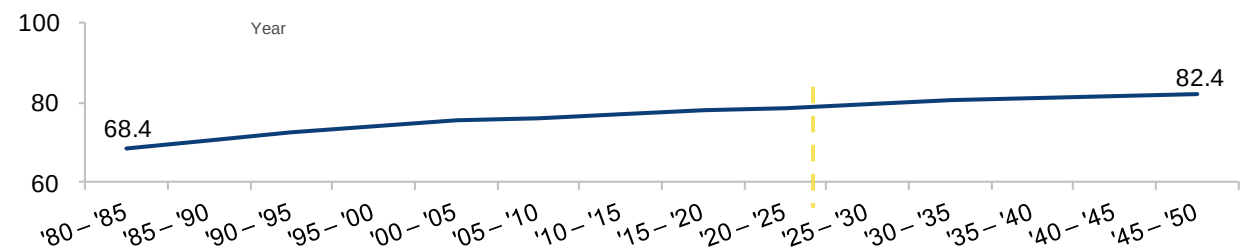
YOUNG AND GROWING POPULATION



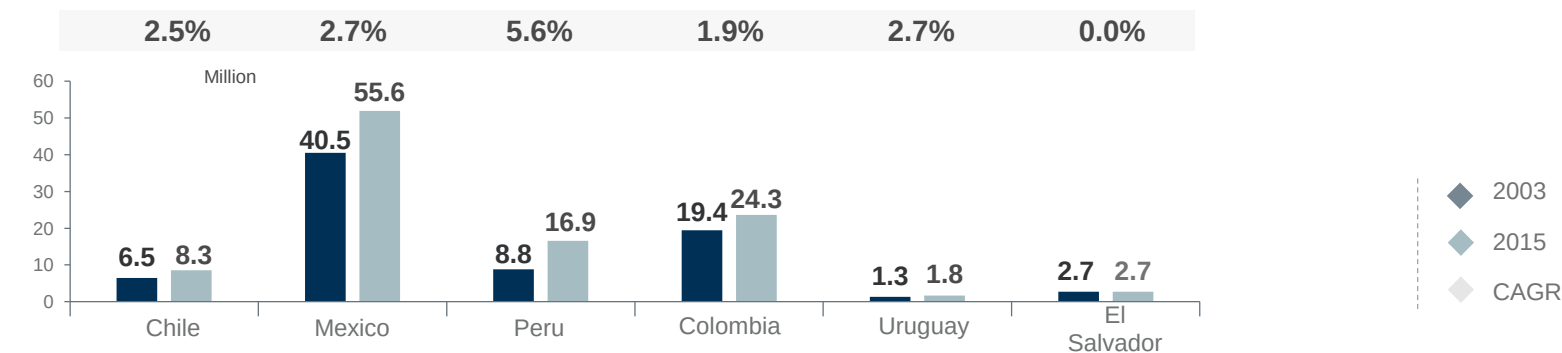
INTERESTING DEMOGRAPHIC EVOLUTION IN LATAM »



LIFE EXPECTANCY EVOLUTION IN LATAM »



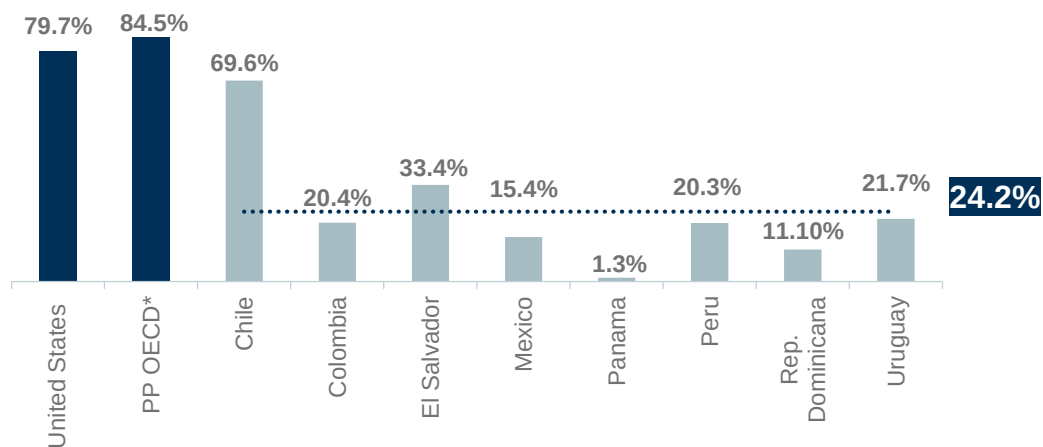
ECONOMICALLY ACTIVE POPULATION GROWTH »



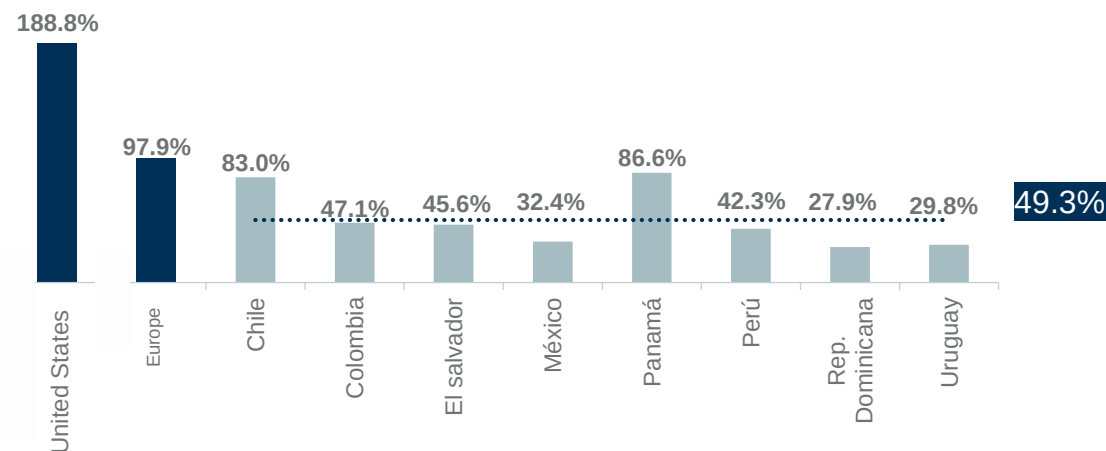
FINANCIAL SERVICES»

PENETRATION

Pension penetration (%GDP)»



Banking penetration (%GDP) »



Consideration »

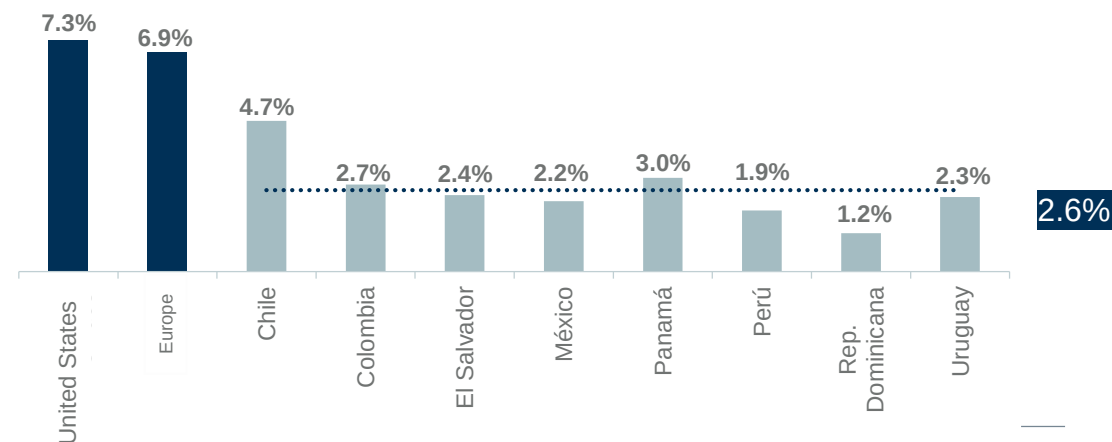
- Given the low penetration of financial services in LATAM, Grupo SURA estimates a considerable growth of its business in the countries where it is present.
- Grupo SURA's main interest is to provide a comprehensive portfolio of financial services in these countries.

— Average of the countries where Grupo SURA has presence

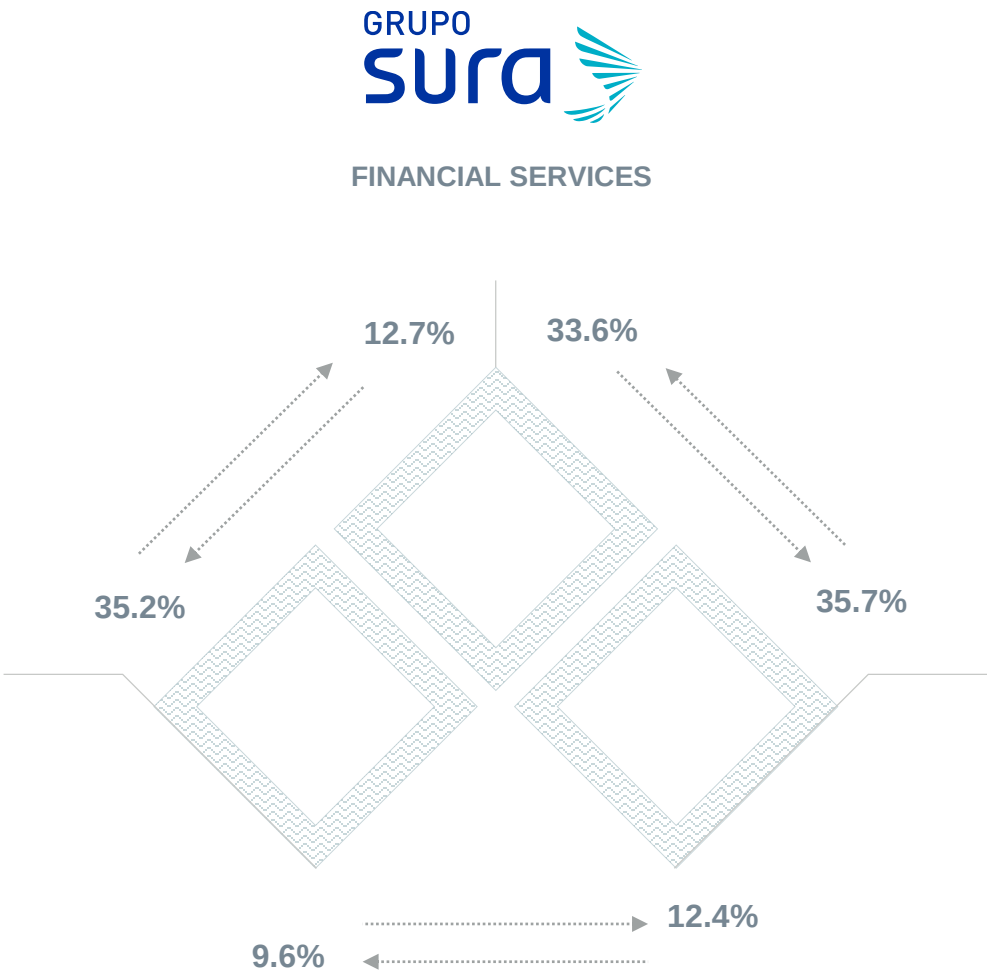
*Weighted average of the countries that are part of OECD

Source: Regulatory filings, OECD, BID, IMF, Swiss Re Sigma Report. As of 2014

Insurance penetration (%GDP) »



CROSS HOLDING STRUCTURE »



MANDATORY PENSION FUND SEGMENT»



Contributions to pension funds are mandatory and correlated to size of the formal workforce

- » Flows into pension funds are a fixed percentage of affiliates' salary
- » As countries formalize their economies, contributions to pension funds will also increase
- » Individuals are allowed to make additional voluntary contributions

Key Drivers:

- » Mandated contribution by law
- » Economic growth
- » Formalization of employment
- » Disposable income, tax incentives, etc.



Steadily increasing revenues driven by contributions to funds / assets

- » Fees are retained on a regular basis, driven by contributions to the fund / assets, providing a stable revenue stream
- » Average fees have been slightly decreasing but significant increase in salary base has handsomely compensated this trend

Key Drivers:

- » Base salaries
- » Fund fees
- » Competition
- » Regulatory environment



AUM tend to be stable, as pensions are “sticky”

- » Pension fund managers invest the assets with very specific guidelines, limiting the variability of the offer
- » Hence, fund performance is similar among fund managers, leading to lower churn

Key Drivers:

- » Pension fund manager's financial strength
- » Brand recognition & value proposition
- » Commercial effectiveness
- » Regulatory limits

KEY MAIN CHARACTERISTICS »

	 CHILE		 MÉXICO		 COLOMBIA		 PERÚ		 URUGUAY		 EL SALVADOR	
MANDATORY SALARY CONTRIBUTION (INCLUDING FEE)	Employee  10%		Employee  1,13%		Employee  4%		Employee  10%		Employee  15%		Employee  6,25%	
	Employer  0%		Employer  5,15%		Employer  12%		Employer  0%		Employer  0%		Employer  6,75%	
	Government  0%		Government  0,22%		Government  0%		Government  0%		Government  0%		Government  0%	
	Total 10.0%		Total 6,5%		Total 16%		Total 10%		Total 15%		Total 13%	
	Men 65 Woman 60		Partial 60 Total 65		Men 62 Woman 57		All 65		All 60		Men 60 Woman 55	
RETIREMENT AGE												
FEE	Paid on flow 		Paid on AuM 		Paid on flow 		Mix of flow and AuM (10y migration towards AuM)  		Paid of flow 		Paid on flow 	
NEW AFFILIATES	Tender every 2 years		Free to choose		Free to choose		Tender every 2 years		Free, except high income affiliates		Free to choose	
CHANGE OF PROVIDER	Free to change every 2 months, except new affiliates which need to wait 2 years		Free to change after 12 months or anytime to a provider with better returns		Free to change between multifunds every 6 months free to change		Free to change at any time, except new affiliates which need to wait 2 years		Free to change every 6 months		Free to change every 12 (monthly) contributions or if provider has poor returns	

KEY MAIN CHARACTERISTICS »

	 CHILE	 MÉXICO	 COLOMBIA	 PERÚ	 URUGUAY	 EL SALVADOR
DISABILITY AND SURVIVORSHIP	● Paid by Employer	● Paid by Government	● Paid by AFP out of the 3,0% fee	● Paid by Individual	● Paid by Individual	● Paid by Employer
VOLUNTARY	» Incremental to mandatory pension » Monthly/annual limits. » Tax incentive. » Additional account available.	» Incremental to mandatory pension » Tax incentive. » Additional account available.	» Incremental to mandatory pension » Monthly/annual limits. » Tax incentive. » Additional accounts available.	» Incremental to mandatory pension		» Incremental to mandatory pension » Tax incentive.
N° OF MANDATORY FUNDS (MULTIFUNDS)	5 By amount invested in equity	4 By age and type of investment	3 in accumulation stage and 1 in deaccumulation stage	3 By amount invested in equity	1 in accumulation stage and 1 in deaccumulation stage	1
DISBURSEMENTS TO RETIREES	» Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFP). » Annuity (through life insurance company).	» Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFORE). » Annuity (through life insurance company).	» Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFP). » Annuity (through life insurance company). » Combinations.	» Programmed withdrawals or temporal withdrawal (through AFP). » Annuity (through life insurance company).	» Annuity (through life insurance company) not available yet.	» Programmed withdrawals (through AFP). » Annuity (through life insurance company) not available yet.

OUR VISION»

TWO MAJOR CHALLENGES FOR THE LATIN AMERICAN PENSION SYSTEMS:

**CLOSE THE EXISTING
PENSION GAPS**



**Social assistance
or non-contribution pillar**



**A mandatory
contribution pillar**



**A voluntary
savings pillar**

**ENHANCING THE
INTEGRATION BETWEEN
THE 3 PILLARS**



OUR VISION»

PROPOSALS FOR ENHANCING A MULTI-PILLARED PENSION SYSTEM

More savings and
over a longer
period of time

More efficient
investment
portfolios

Multi-funds
protect against
risk

Enhancing
competition

Incorporating
alternative
investment options

Increasing
contribution rates

Adequate
integration with
other pillars

Extending
voluntary pension
savings

Enhancing the
different types of
pension

Creating
appropriate
institutions

Adjusting
retirement ages
based on life
expectancy

Universal
pensions

Expanding the
coverage of
social assistance
pensions

Greater degree of
pension security
and stability

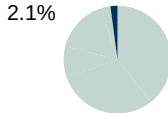
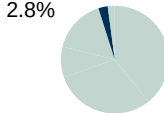
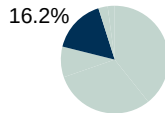
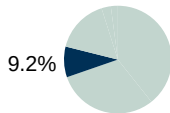
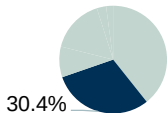
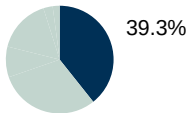
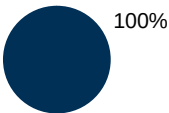
Educating and
advising pension
fund members on
how to construct
their pensions

UNDISPUTED LEADERSHIP IN HIGHLY STABLE MANDATORY PENSION BUSINESS »



		CHILE	MÉXICO	COLOMBIA	PERÚ	URUGUAY	EL SALVADOR
	23.3%	19.6%	14.9%	36.2%	40.0%	17.8%	47.1%
	Ranking 1 st	Ranking 4 th	Ranking 3 rd	Ranking 2 nd	Ranking 1 st	Ranking 2 nd	Ranking 2 nd
Metlife	11.1%	26.2%	2.5%				
Prudential	10.9%	27.3%			2.2%		
Principal	9.7%	20.4%	5.4%				
Banorte	7.1%		23.3%				
Grupo AVAL	7.0%			44.2%			
Citibank	5.3%		17.6%				
Scotiabank	4.5%			13.7%	26.1%		
Grupo BAL	4.1%		13.4%				
Total AUM (USDBN)	442	174	134	41	72	12	9
Number of Players		6	11	4	4	4	2

\$442 Bn Industry's
AUM Breakdown
by Country



Figures as of December 2016.
This information is sourced from the superintendency of each country and includes AFP’s AUM (Mandatory Pension, Voluntary Pension and Severance) only.

DAVID BOJANINI
CEO

RICARDO JARAMILLO
CFO

JUAN CARLOS GOMEZ
IR MD

ANDRES ZULUAGA
IR SPECIALIST
E-mail: jr@gruposura.com.co
Phone: (574) 3197039

www.gruposura.com.co
